

Министерство образования и науки Российской Федерации
Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина

А.П. Багирова

В.Н. Дорман

**СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ:
АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ**

Учебное пособие

Екатеринбург

УрФУ

2012

УДК 005.35:005.8 (075.8)

ББК 65.291.217я73

Б 14

Рецензенты:

проф., д-р социол. наук Н.Г. Чевтаева (Уральский институт-филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации);

доц., канд. социол. наук О.В. Нотман (Европейско-Азиатская академия управления и предпринимательства)

Научный редактор проф., д-р филос. наук Ю.Р. Вишневский

Багирова, А.П.

Б 14 Социальные технологии в управлении организацией: анализ экономической эффективности проектов: учебное пособие / А.П. Багирова, В.Н. Дорман. – Екатеринбург: УрФУ, 2012. – 154 с.
ISBN 978-5-321-02238-2

Учебное пособие содержит теоретический материал по темам учебных курсов «Социальные технологии», «Финансовый менеджмент», «Анализ хозяйственной деятельности», «Экономический анализ», «Управление проектами», материалы для практических занятий, самостоятельной работы студентов, выполнения экономического обоснования исследования для выпускной квалификационной работы. Оно рекомендовано студентам всех форм обучения направлений и специальностей подготовки: 080500 – Менеджмент; 081100 – Государственное и муниципальное управление; 100700 – Торговое дело; 100100 – Сервис; 080507 – Менеджмент организации; 080504 – Государственное и муниципальное управление.

Библиогр.: 14 назв. Табл. 17. Рис. 4.

Подготовлено кафедрой социологии и социальных технологий управления

УДК 005.35:005.8(075.8)

ББК 65.291.217я73

ISBN 978-5-321-02238-2

© Уральский федеральный
университет, 2012

© Багирова А.П., Дорман В.Н., 2012

ВВЕДЕНИЕ

Одним из видов профессиональной деятельности выпускников большинства социальных и управленческих направлений и специальностей является проектная деятельность. Ее осуществление предполагает участие в разработке и реализации проектов, проведение расчетов с целью выявления оптимальных решений в процессе подготовки и реализации проектов, оценку результатов проектной деятельности. В качестве одного из важнейших аспектов при этом рассматривается экономическая результативность проектов – характеристика, при которой прогнозируемым следствием реализации проекта является улучшение финансового состояния организации в текущей или долгосрочной перспективе. Из данного определения следует, что оценка экономической результативности проекта должна включать в себя не только расчет затрат на его внедрение и результата от его реализации, но и прогноз изменения финансового состояния организации.

Предлагаемое пособие направлено на подготовку студентов к решению этих задач. С одной стороны, оно содержит ключевой теоретический материал, раскрывающий методики экономической эффективности проектов, анализа финансового состояния организации. С другой стороны, формирование специальных аналитических компетенций трудно представить без отработки соответствующих навыков на семинарских занятиях и в процессе самостоятельной работы, в связи с чем пособие снабжено богатым материалом для этих двух компонентов учебной деятельности.

В приложениях к учебному пособию содержатся аналитические формы, которые помогут систематизированно и наглядно представить результаты экономических расчетов. Они могут быть использованы при написании домашних работ, выполнении курсовых проектов, работе над соответствующими разделами выпускных квалификационных работ. В частности, в приложении 1 приведены основные коэффициенты, используемые для анализа финансового состояния коммерческой организации, в приложениях 2 и 3 – табличные формы, заполнение которых

облегчит проведение анализа и последующую интерпретацию результатов деятельности соответственно коммерческой и бюджетной организации. Приложение 4 включает заполненные формы бухгалтерской отчетности действующих коммерческих организаций в 10 вариантах, что позволяет использовать его в процессе самостоятельной работы и контроля навыков студентов.

Учебное пособие содержит теоретический материал по темам учебных курсов «Социальные технологии», «Финансовый менеджмент», «Анализ хозяйственной деятельности», «Экономический анализ», «Управление проектами», примеры экономических расчетов, материалы для практических занятий, самостоятельной работы студентов, тестовые задания для самопроверки, список рекомендуемой литературы, методику выполнения экономического обоснования проекта в выпускной квалификационной работе.

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТОВ: МЕТОДЫ И МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ

1.1. Понятие экономической результативности проекта

Организация является центром внедрения относительно автономных проектов. Под проектом принято понимать систему, программу действий, мер, направленных на осуществление конкретного, предметно-социально-экономического замысла. В качестве проекта можно рассматривать, например, внедрение в деятельность организации конкретных мер, направленных на снижение затрат (и, следовательно, предполагающей повышение прибыли).

Проекты могут иметь различную природу и масштабы в зависимости от того, идет ли речь о достижении долгосрочных целей, их конкретизации в стратегии организации, или о кратковременной адаптации к условиям внешней среды, рыночной конъюнктуры.

Проектам свойственны следующие характеристики [3]:

- разовость;
- уникальность;
- инновационность;
- результативность;
- временная локализация.

Под «результативностью» проекта понимается его нацеленность на получение определенных результатов, достижение конкретных целей.

Реализация проектов в коммерческой организации предполагает достижение прежде всего экономической результативности проекта. Она может отражаться в изменении целой совокупности экономических и финансовых показателей деятельности организации. Основные группы показателей, значения которых потенциально подвержены воздействию при реализации проектов в организациях, приведены ниже.

1. Финансовые результаты деятельности организации:

- выручка от реализации продукции (работ, услуг);

- валовая прибыль (убыток);
- прибыль (убыток) от продаж;
- чистая прибыль.

2. Показатели финансовой устойчивости организации:

- наличие собственных оборотных средств;
- наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат;
- общая величина основных источников формирования запасов и затрат;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами;
- коэффициент маневренности собственных средств;
- индекс постоянного актива;
- коэффициент долгосрочно привлеченных заемных средств;
- коэффициент износа;
- коэффициент реальной стоимости имущества;
- коэффициент автономии или независимости;
- коэффициент финансовой зависимости;
- коэффициент финансовой устойчивости;
- коэффициент финансового риска или плечо финансового рычага.

3. Показатели платежеспособности и ликвидности:

- коэффициент покрытия (коэффициент текущей ликвидности);
- коэффициент быстрой ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

4. Показатели деловой активности:

- продолжительность оборота оборотных средств;
- продолжительность оборота сырья и материалов;
- продолжительность оборота готовой продукции;
- продолжительность оборота дебиторской задолженности;

- продолжительность оборота кредиторской задолженности;
- фондоотдача;
- отдача нематериальных активов.

5. Показатели рентабельности:

- предельная рентабельность продаж;
- рентабельность продаж;
- рентабельность продаж по прибыли до налогообложения;
- рентабельность продаж по чистой прибыли;
- рентабельность продукции по прибыли до налогообложения;
- рентабельность активов по чистой прибыли;
- рентабельность чистых активов;
- рентабельность производственных активов;
- рентабельность оборотных активов;
- рентабельность производства;
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность трудозатрат (заработной платы);
- рентабельность оборота продаж;
- рентабельность производственных активов по притоку наличности.

Реализация проекта может привести как к улучшению значений отдельных или комплекса перечисленных показателей, так и к их ухудшению. Но в любом случае выбор и принятие решения о реализации проекта будут иметь финансовые последствия, которые необходимо прогнозировать. Эти прогнозируемые финансовые последствия способны оказаться критерием выбора проекта. При прогнозном анализе финансового состояния организации особое внимание следует уделять тем группам показателей, которые наиболее важны для реализации задач предприятия в те или другие периоды его деятельности.

Таким образом, под экономической результативностью проекта следует понимать такую его характеристику, при которой прогнозируемым следствием реализации проекта является улучшение финансового состояния организации в текущей или долгосрочной перспективе. Из определения следует, что оценка экономической результативности проекта должна включать в себя не только расчет затрат на его внедрение и результата от его реализации, но и прогноз изменения финансового состояния организации.

1.2. Методика прогнозной оценки экономической эффективности проектов

Прогнозная оценка экономической эффективности проектов осуществляется в следующей последовательности:

1. Расчет затрат, необходимых для реализации проекта.
2. Прогноз экономического эффекта от реализации проекта.
3. Расчет показателей экономической результативности проекта.
4. Прогноз показателей финансовых результатов и финансового состояния после внедрения проекта.

Рассмотрим содержание этих этапов.

1. Расчет затрат, необходимых для реализации проекта

Этот расчет удобно проводить в форме таблицы, макет которой приведен на стр. 9. В таблицу вносятся только те статьи затрат, которые возникнут при реализации предлагаемого мероприятия (проекта).

2. Прогноз экономического эффекта от внедрения проекта

Расчет удобно проводить по форме таблицы, макет которой приведен на стр. 10. Потенциальными составляющими экономического эффекта могут выступать:

- увеличение цены реализации продукции (оказания услуг);
- снижение затрат на производство продукции (оказание услуг);
- увеличение объема продаж продукции (рост объема услуг).

Макет таблицы для расчета затрат, необходимых для реализации проекта

Статьи затрат	Исходные данные для расчета	Расчет	Сумма, тыс. руб.
1. Инвестиции в основные фонды			
2. Материалы			
3. Фонд оплаты труда			
4. Страховые взносы			
5. Аренда помещения			
6. Транспортные расходы			
7. Расходы на связь			
8. Расходы на электроэнергию			
9. Расходы на рекламу			
10. Расходы на упаковку			
11. Расходы на обучение персонала			
12. Проценты за кредит			
И т.д.			
Итого затраты, связанные с проведением мероприятия			
<i>В том числе:</i> – Инвестиции во внеоборотные активы – Текущие затраты			

Макет таблицы для прогноза экономического эффекта от внедрения проекта

Предполагаемые составляющие экономического эффекта	Исходные данные для расчета	Расчет прогнозируемого эффекта
1. Увеличение цены реализации		
2. Снижение затрат		
3. Увеличение объема продаж		
Итого годовой экономический эффект от внедрения проекта		

В эту таблицу необходимо вносить только те виды эффекта, которые предположительно возникнут при реализации предложенного проекта.

3. Расчет показателей экономической результативности проекта

В качестве показателей экономической результативности проектов предлагается рассматривать:

- в случае, если проект не связан с инвестициями, – прогнозируемую прибыль от реализации проекта, рентабельность проекта;
- в случае, если проект требует инвестиций, – чистую текущую стоимость инвестиций, индекс рентабельности инвестиций.

Прогнозируемая прибыль от реализации проекта рассчитывается по формуле

$$Pr_{\text{прогноз}} = \text{Экономический эффект} - \text{Затраты} \quad (1.1)$$

Величина экономического эффекта должна соответствовать сумме, полученной в таблице на стр. 10, величина затрат – сумме, полученной в таблице на стр. 9.

Рентабельность проекта (экономическая эффективность) – показатель, определяемый соотношением экономического эффекта и затрат, породивших этот эффект. Рентабельность (экономическая эффективность) (E) рассчитывается по формуле:

$$E = \frac{\text{Экономический эффект}}{\text{Затраты}}. \quad (1.2)$$

Вывод об экономической эффективности предлагаемого проекта формулируется на основании сравнения полученного результата расчетов:

- а) с рентабельностью собственного капитала предприятия;
- б) со ставкой рефинансирования Центрального банка РФ;
- в) с альтернативной эффективностью размещения средств в коммерческом банке.

Чистая текущая стоимость проекта – это разница между текущей стоимостью доходов от реализации проекта и текущей стоимостью затрат.

Расчет чистой текущей стоимости рекомендуется проводить, заполняя таблицу, макет которой приведен ниже.

Макет таблицы для расчета чистой текущей стоимости проекта

Год	Денежный поток, тыс. руб.	Дисконтирующий множитель	Текущая стоимость, тыс. руб.
А	1	2	3
0		1	
1			
2			
И т.д.			
Итого		-	

В столбце 2 в качестве дисконтирующего множителя возможно использование уровня рентабельности капитала организации. Для заполнения данных в столбце следует воспользоваться стандартной таблицей «Дисконтирующий множитель».

(Показатели в столбце 3 рассчитываются как произведение денежного потока на дисконтирующий множитель).

Полученное значение чистой текущей стоимости (столбец 3, итоговая строка) оценивается следующим образом: если чистая текущая стоимость

проекта отрицательна, это значит, что при ставке дохода, равной рентабельности капитала организации, нам потребовалось бы вложить средств в данный проект для получения будущих доходов больше, чем в другие проекты, дающие такие же доходы. Данный проект имеет доходность ниже стоимости капитала, поэтому он не выгоден.

Индекс рентабельности инвестиций – это соотношение приведенных доходов и затрат по проекту. Он рассчитывается по формуле:

$$IR = \frac{\text{Дисконтированные доходы}}{\text{Дисконтированные затраты}} \times 100\% \quad (1.3)$$

Расчет удобно вести по данным таблицы, макет которой приведен на стр. 11. Полученное значение индекса рентабельности оценивается следующим образом: если индекс рентабельности ниже рентабельности капитала организации, это означает, что реализация проекта не принесет организации дополнительной прибыли.

4. Прогноз показателей финансовых результатов после внедрения проекта

Прогноз финансовых результатов (показателей прибыли и рентабельности) удобно представить в таблице, макет которой приведен на стр. 13.

Показатели отчетного периода берутся из «Отчета о прибылях и убытках» за отчетный период, а показатели рентабельности – из результатов анализа финансового состояния предприятия. Данные в столбце «Прогнозируемый период» рассчитываются с учетом предполагаемых затрат и эффекта при реализации проекта.

Макет таблицы для прогноза финансовых результатов
после реализации проекта

Наименование показателя	Отчет- ный период	Прог- нози- руемый период	Прогно- зируемый темп прироста, %
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продаж			
Прочие доходы			
Прочие расходы			
Прибыль (убыток) до налогообложения			
Текущий налог на прибыль			
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода			
Рентабельность реализованной продукции			
Рентабельность продаж			
Норма прибыли			

1.3. Особенности применения методики оценки экономической эффективности для анализа конкретных проектов

Рассмотрим применение предложенной в параграфе 1.2 методики для двух проектов: привлечение маркетолога в штат организации и строительство склада товарных запасов.

Проект 1. Привлечение работника на должность маркетолога.

Оценим экономическую эффективность проекта.

Пусть объем продаж предприятия в 2011 г. составил: по продукции А – 15500 единиц по цене 2500 руб. / ед.; продукции Б – 18000 единиц по цене 3000 руб. / ед.

Затраты, необходимые для реализации этого проекта, приведены в табл. 1.1.

Таблица 1.1

Расчет затрат, необходимых для привлечения маркетолога (на год)

Статьи затрат	Исходные данные для расчета	Расчет	Сумма, тыс. руб.
1. Фонд оплаты труда	30 тыс. руб. / мес.	30 тыс. руб. х х 1 чел. х 12 мес.	360
2. Страховые взносы	34,2 % от месячного оклада	0,30 х х 30 тыс. руб. х х 1 чел. х 12 мес.	108
3. Создание рабочего места	3 тыс. руб. / стол 1 тыс. руб. / стул 12 тыс. руб. / компьютер	3 + 1 + 12	16
4. Расходы на связь	1 тыс. руб. / мес.	1 тыс. руб. х х 12 мес.	12
5. Расходы на поиск специалиста	50 % от месячного оклада	0,5 х 30 тыс. руб.	15
Итого затраты, связанные с проведением мероприятия	—	—	511
В том числе: – Инвестиции во внеоборотные активы – Текущие затраты			480

Таким образом, содержание одного маркетолога организации обойдется в 480 тыс. руб. / год. Единовременные затраты на внедрение

мероприятия составят 31 тыс. руб. (сумма затрат на создание рабочего места и расходов на поиск специалиста).

Рассчитаем годовой экономический эффект от привлечения на работу маркетолога. Предположим, что выполняемый им анализ рынка позволит увеличить цену реализуемой продукции предприятия на 1 %. За счет расширения рынка сбыта объем продаж вырастет на 0,5 %. Прогноз этих составляющих экономического эффекта приведен в табл. 1.2.

Таблица 1.2

Прогноз экономического эффекта от привлечения маркетолога

Предполагаемые составляющие экономического эффекта	Исходные данные для расчета	Расчет прогнозируемого эффекта
1. Увеличение цены реализации	Рост цены продукции А на 1 %	$\Delta C_A = 2500 \text{ руб.} \times 0,01 = 25 \text{ руб. / ед.}$ $\Delta \pi = 25 \times 15500 = 387500 \text{ руб. / год} = 387,5 \text{ тыс. руб.}$
2. Увеличение объема продаж	Рост объема продаж продукции А и Б на 0,5 %	$\Delta Q_A = 15500 \times 0,005 = 77,5 \text{ ед.}$ $\Delta Q_B = 18000 \times 0,005 = 90 \text{ ед.}$ $\Delta \pi = 77,5 \text{ ед.} \times 2500 \text{ руб.} + 90 \text{ ед.} \times 3000 \text{ руб.} = 463750 \text{ руб.} = 463,75 \text{ тыс. руб.}$
Итого годовой экономический эффект от внедрения мероприятия	—	$387,5 + 463,75 = 851,25 \text{ тыс. руб.}$

Рассчитаем показатели экономической эффективности. Прогнозируемый финансовый результат в первый год работы маркетолога составит:

$$Pr_{\text{прогноз}} = 851,25 - 511 = 340,25 \text{ тыс.руб.}$$

Рассчитаем рентабельность проекта по привлечению маркетолога. Она составит:

$$E = \frac{851,25}{511} \times 100 \% = 166,6 \% .$$

Полученный показатель рентабельности превышает как рентабельность собственного капитала предприятия (31,2 %), так и действующую ставку рефинансирования ЦБ РФ (8 %). Кроме того, он выше доходности размещения средств в коммерческом банке, составляющей ~ 7%. Следовательно, привлечение маркетолога при прогнозируемых затратах и результатах его работы организации экономически выгодно.

Спрогнозируем финансовые результаты и показатели рентабельности деятельности организации после реализации предложенной рекомендации (см. табл. 1.3). Исходной информацией для расчета является отчет о прибылях и убытках за 2011 г.

Прогнозируемый показатель выручки от продажи товаров рассчитан следующим образом:

$$B_{\text{прогнозир}} = B_{2010} + \mathcal{E}_u + \mathcal{E}_o = 9052 + 387,5 + 463,75 = 9903 \text{ тыс.руб.}$$

Прогнозируемая сумма коммерческих расходов получена путем сложения соответствующих затрат 2011 г. и затрат, связанных с привлечением маркетолога (в торговых организациях эти затраты включаются в коммерческие расходы):

$$KP_{\text{прогнозир}} = KP_{2010} + Z_{\text{мер.}} = 480 + 511 = 991 \text{ тыс.руб.}$$

Таблица 1.3

Прогноз финансовых результатов после внедрения мероприятия

Показатели	2011 г.	Прогнози- руемый период, тыс. руб.	Прогнози- руемый темп прироста, %
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	9052	9903	9,4
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	7539	7577	0,5
Валовая прибыль	1513	2326	53,7
Коммерческие расходы	480	991	106,5
Управленческие расходы	25	25	0,0
Прибыль (убыток) от продаж	1008	1310	30,0
Прочие доходы	92	92	0,0
Прочие расходы	45	45	0,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	1055	1357	28,6
Текущий налог на прибыль	211	271,4	28,6
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	844	1085,6	28,6
Рентабельность реализованной продукции	12,5	15,2	21,6
Рентабельность продаж	11,1	13,2	18,9
Норма прибыли	9,3	11,0	18,3

Прогнозируется, что реализация предложенного мероприятия приведет к росту выручки от продажи товаров на 9,4 %, валовой прибыли – на 53,7 %, коммерческих расходов – на 106,5 %. Прибыль от продаж при этом увеличится на 30,0%, а чистая прибыль – на 28,6 %.

При допущении, что все остальные показатели, отражаемые в Отчете о прибылях и убытках, по сравнению с 2011 г. не изменятся, рассчитаны различные виды рентабельности. В соответствии с прогнозом привлечение маркетолога позволит повысить показатели рентабельности реализованной продукции, рентабельности продаж и нормы прибыли.

Таким образом, проведенная оценка экономической эффективности мероприятия по привлечению маркетолога свидетельствует о том, что величина годового экономического эффекта в виде роста выручки от продажи составит 851,25 тыс. руб. при затратах на мероприятие 511 тыс. руб. в первый год работы. По прогнозу уже первый год работы маркетолога принесет дополнительную прибыль в сумме 340,25 тыс. руб., рентабельность проекта составит 166,6 %. Чистая прибыль в результате внедрения мероприятия должна повыситься на 28,6 %, рентабельность продаж достигнет уровня 13,2 %, рентабельность реализованной продукции – 15,2 %. Всё это позволяет сделать вывод об экономической целесообразности внедрения рассматриваемого проекта.

Проект 2. Строительство склада для хранения товарных запасов.

Оценим экономическую эффективность проекта.

Затраты, необходимые для реализации этого проекта, приведены в табл. 1.4.

Таким образом, затраты на строительство склада составят 2600 тыс. руб.

Рассчитаем годовой экономический эффект от реализации этого проекта. При этом учтем, что наличие собственного склада позволит отказаться от аренды складского помещения площадью 100 м² (с арендной платой 250 руб. / м² в месяц). Кроме того, появится возможность экономии на транспортных расходах (за счет увеличения объема поставок) на 40 %. Среднегодовая сумма затрат на транспортировку товаров составляет 800 тыс. руб. / год. Прогноз этих составляющих экономического эффекта приведен в табл. 1.5.

Рассчитаем срок окупаемости проекта:

$$T_{ок} = \frac{2600}{360} = 7,2 \text{ года.}$$

Таблица 1.4

Расчет затрат, необходимых для строительства склада товарных запасов

Статьи затрат	Исходные данные для расчета	Расчет	Сумма, тыс. руб.
1. Инвестиции в строительство склада	Расценка за строительные работы - 10 тыс. руб. / м ² Площадь склада 200 м ²	10 тыс. руб. / м ² х х 200 м ²	2000
2. Прокладка наружных сетей (электричество, газопровод, газификация)	200 тыс. руб.		200
3. Проектирование склада	1 тыс. руб. / м ²	1 тыс. руб. / м ² х х 200 м ²	200
4. Подготовка и оформление разрешительных документов	200 тыс. руб.		200
Итого затраты, связанные с проведением мероприятия	—	—	2600
В том числе: – Инвестиции во внеоборотные активы – Текущие затраты			2600

Следовательно, инвестиции в проект строительства собственного склада окупятся через 7,2 года.

Таблица 1.5

Прогноз экономического эффекта от строительства склада

Предполагаемые составляющие экономического эффекта	Исходные данные для расчета	Расчет прогнозируемого эффекта
1. Изменение затрат	1. Сокращение затрат на аренду складского помещения	$\begin{aligned} \mathcal{E}_3 &= 250 \text{ руб.} \times 100 \text{ м}^2 \times \\ &\times 12 \text{ мес.} = \\ &= 300000 \text{ руб. /год} = \\ &= 300 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$
	2. Сокращение расходов на транспортировку товаров	$\begin{aligned} \mathcal{E}_3 &= 800000 \text{ руб.} \times 0,4 = \\ &= 320000 \text{ руб. / год} = \\ &= 320 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$
	3. Увеличение годовых амортизационных отчислений	$\begin{aligned} \Delta A_{\text{год.}} &= 2600 \times 10 / 100 = \\ &= 260 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$
Итого годовой экономический эффект от внедрения мероприятия	—	$\begin{aligned} 300 + 320 - 260 &= \\ &= 360 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$

Рассчитаем чистую текущую стоимость предлагаемого инвестиционного проекта. Предположим, что проект рассчитан на 10 лет. Дисконтирующий множитель взят на уровне рентабельности активов предприятия и составляет 10,5 %. Денежный поток включает в себя сумму экономии за счет сокращения затрат на аренду склада, транспортировку товаров и годовые амортизационные отчисления, поступающие в составе выручки и остающиеся в распоряжении организации. Результаты расчетов приведены в табл. 1.6.

Таблица 1.6

Расчет чистой текущей стоимости проекта реализации мероприятия 1

Год	Денежный поток, тыс. руб.	Дисконтирующий множитель	Текущая стоимость, тыс. руб.
A	1	2	3
0	-2600	1	-2600
1	880	0,905	796,4
2	880	0,819	720,7
3	880	0,741	652,2
4	880	0,671	590,2
5	880	0,607	534,2
6	880	0,549	483,4
7	880	0,497	437,5
8	880	0,450	395,9
9	880	0,407	358,3
10	880	0,368	324,2
Чистая текущая стоимость		-	2693,0

Поскольку показатель чистой текущей стоимости больше 0, данный проект, рассчитанный на 10 лет, выгоден организации.

Рассчитаем индекс рентабельности инвестиций. Для этого определим дисконтированные денежные доходы от проекта. Как следует из данных табл. 1.6, за 10 лет они составят 5293 тыс. руб. Индекс рентабельности равен:

$$IR = \frac{5293}{2600} \times 100 \% = 203,6 \%$$

Данные инвестиции эффективны для организации, поскольку индекс рентабельности превышает 100 %.

Спрогнозируем финансовые результаты и показатели рентабельности деятельности организации после реализации предложенной рекомендации

(табл. 1.7). Исходной информацией для расчета является отчет о прибылях и убытках за 2011 г.

Таблица 1.7

Прогноз финансовых результатов после внедрения мероприятия

Наименование показателя	2010 г. , тыс.руб.	Прогнози- руемый период, тыс. руб.	Прогнози- руемый темп прироста, %
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	9052	9052	0
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	7539	7539	0
Валовая прибыль	1513	1513	0
Коммерческие расходы	480	120	-75
Управленческие расходы	25	25	0
Прибыль (убыток) от продаж	1008	1368	35,7
Прочие доходы	92	92	0
Прочие расходы	45	45	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	1055	1415	34,1
Текущий налог на прибыль	211	283	34,1
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	844	1132	34,1
Рентабельность реализованной продукции	12,5	17,8	42,4
Рентабельность продаж	11,1	15,1	36,0
Норма прибыли	9,3	12,5	34,4

Прогнозируемая сумма коммерческих расходов получена путем увеличения соответствующих затрат 2011 г. на сумму амортизационных отчислений по новому складскому помещению и уменьшения на сумму затрат, сэкономленных на транспортных расходах (в торговых организациях эти затраты включаются в коммерческие расходы):

$$KP_{\text{прогноzir}} = KP_{2010} \pm Z_{\text{мер.}} = 480 + 260 - 620 = 120 \text{ тыс.руб.}$$

Прогнозируется, что реализация предложенного мероприятия приведет к снижению коммерческих расходов на 75 %. Прибыль от продаж при этом увеличится на 35,7 %, а чистая прибыль – на 34,1 %.

При допущении, что все остальные показатели, отражаемые в Отчете о прибылях и убытках, по сравнению с 2011 г. не изменятся, рассчитаны различные показатели рентабельности. В соответствии с прогнозом, строительство собственного склада позволит повысить показатели рентабельности реализованной продукции, рентабельности продаж и нормы прибыли.

Таким образом, проведенная оценка экономической эффективности проекта строительства собственного склада свидетельствует о том, что величина годового экономического эффекта в виде снижения затрат составит 360 тыс. руб. при затратах на мероприятие 2600 тыс. руб. в первый год работы. По прогнозу данный проект окупится через 7,2 года, рентабельность инвестиций в расчете на 10 лет составит 203,6 %. Чистая прибыль в результате внедрения мероприятия должна повыситься на 34,1 %, рентабельность продаж достигнет уровня 15,1 %, рентабельность реализованной продукции – 17,8 %. Всё это позволяет сделать вывод об экономической целесообразности внедрения предложенной рекомендации.

1.4. Методика оценки социально-экономической эффективности социальных программ в организации: опыт разработки и реализации¹

Актуальность разработки методики связана с несколькими положениями.

Следствием сложившейся в последние десятилетия в нашей стране демографической ситуации неизбежно станет недостаток трудовых ресурсов. Понимание этого заставляет руководство страны и регионов принимать

¹ Данный параграф написан совместно с С.В. Витик.

решения, направленные на регулирование демографических процессов (в первую очередь в области рождаемости и миграции). При этом пока в стороне остается тот факт, что напрямую в получении качественного человеческого капитала в необходимых для реализации своих задач объемах заинтересованы прежде всего предприятия, которые сегодня чаще всего остаются в стороне от этих процессов.

Стимулирование родительского труда как одно из направлений социальных программ предприятия преследует реализацию как стратегической цели, так и тактических задач предприятия.

Стратегической целью является обеспечение предприятия высокоценными трудовыми ресурсами в будущем. Эта цель особенно актуализируется в условиях градообразующего монопредприятия.

К тактическим задачам, имеющим потенциал своего решения через стимулирование родительского труда, относятся:

- 1) реализация социальной функции предприятия посредством удовлетворения ряда потребностей работников;
- 2) улучшение социально-психологического климата на предприятии;
- 3) усиление трудовой мотивации и создание условий для трудовой активности работников одновременно как в сфере продуктивного, так и репродуктивного труда;
- 4) повышение «устойчивости» персонала (рост показателей стабильности персонала, квалификационного состава);
- 5) улучшение состояния здоровья работников и их детей.

Помимо этого, поскольку предприятия, реализуя социальную политику, берут на себя часть обязательств государства перед населением, это чаще всего влечет за собой лоббирование государством интересов предприятия. Например, это может проявляться в получении льготных кредитов государственных банков; регулировании государством действий естественных монополий; поддержке предприятия государственными заказами; защите от внешних поставщиков (импорта) и др.

Оценка всей совокупности эффектов затруднена вследствие невозможности идентификации их влияния на результат деятельности предприятия. В то же время по ряду показателей такой расчет возможен. В первую очередь это касается показателя сокращения дней нетрудоспособности работников предприятий в связи с заболеваниями детей.

Для анализа социально-экономической эффективности внедрения программ стимулирования родительского труда (далее – репродуктивных программ) на предприятии нами разработана методика ее оценки, включающая четыре этапа. Ее последовательность представлена на рис.

1.1. Реализация предложенной методики возможна через расчет интегрального показателя социально-экономической эффективности, структура которого представлена на рис. 1.2.

Для оценки экономического эффекта от вводимых репродуктивных программ на предприятии нами разработаны следующие частные аналитические показатели нетрудоспособности работников, связанной с заболеванием детей:

1. Количество случаев нетрудоспособности в i -м году (N_i).
2. Среднее количество случаев нетрудоспособности на 1 работника, имеющего ребенка, в i -м году (\bar{N}_i)

$$\bar{N}_i = N_i / \bar{P}_{i \text{ реб. } 0-15 \text{ лет}}, \quad (1.4)$$

где $\bar{P}_{i \text{ реб. } 0-15 \text{ лет}}$ – среднее за анализируемый период количество работников предприятия, имеющих детей в возрасте до 15 лет, чел.

3. Средняя продолжительность периода нетрудоспособности работника, связанного с заболеванием ребенка, в i -м году ($\bar{D}_{N.Ch. 0-15 \text{ лет. } i}$)

$$\bar{D}_{N.Ch. 0-15 \text{ лет. } i} = \frac{D_{Ni}}{N_i}, \quad (1.5)$$

где D_{Ni} – количество дней нетрудоспособности по всем случаям в i -м году, дн.;



Рис. 1.1. Этапы оценки интегрального показателя социально-экономической эффективности репродуктивных программ на предприятии



Рис. 1.2. Структура интегрального показателя социально-экономической эффективности репродуктивных программ на предприятии

N_i – количество случаев нетрудоспособности, связанных с заболеванием ребенка в i -м году.

4. Частная средняя продолжительность периода нетрудоспособности работника, связанного с заболеванием ребенка, в i -м году ($\bar{D}_{N.Ch \text{ бол. } 0-15 \text{ лет } .i}$)

Данный показатель характеризует количество дней нетрудоспособности, приходящихся в среднем на 1 заболевшего ребенка в i -м году, и определяется как отношение суммарного количества дней нетрудоспособности по уходу за ребенком по всем случаям в i -м году к числу заболевших детей в i -м году по формуле:

$$\bar{D}_{N.Ch \text{ бол. } 0-15 \text{ лет } .i} = \frac{D_{Np\text{еб.}0-15\text{лет}.i}}{Ch_{\text{бол.}0-15\text{лет}.i}}, \quad (1.6)$$

где $D_{N.p\text{еб.}0-15\text{лет}.i}$ – количество дней нетрудоспособности по всем случаям в i -м году, дн.;

$Ch_{\text{бол. } 0-15 \text{ лет } i}$ – количество детей работников предприятия, перенесших заболевания в i -м году, в возрасте до 15 лет, чел.

5. Общая средняя продолжительность периода нетрудоспособности работника, связанного с заболеванием ребенка, в i -м году ($\bar{D}_{N.Ch \text{ об. } 0-15 \text{ лет } .i}$)

$$\bar{D}_{N.Ch \text{ об. } 0-15 \text{ лет } .i} = \frac{D_{Np\text{еб.}0-15\text{лет}.i}}{Ch_{0-15\text{лет}.i}}. \quad (1.7)$$

Этот показатель определяется как отношение суммарного количества дней нетрудоспособности по уходу за ребенком по всем случаям в определенном году к общему числу детей в возрасте до 15 лет у работников данного предприятия в этом году.

6. Частная средняя продолжительность периода нетрудоспособности работника предприятия, связанного с заболеванием ребенка j -го возраста в i -м году ($\bar{D}_{N.Ch \text{ бол.}j.i}$)

Данный показатель определяется как отношение суммарного количества дней нетрудоспособности заболевших детей определенного возраста к числу заболевших детей в этом возрасте по формуле:

$$\bar{D}_{N.Ch\,бол.j.i} = \frac{D_{N.ji}}{Ch_{бол.ji}}, \quad (1.8)$$

где j – возраст ребенка;

$D_{N.ji}$ – количество дней нетрудоспособности болевших детей в j -м возрасте;

$Ch_{бол.j.i}$ – среднее число заболевших детей j -го возраста у работников.

7. Общая средняя продолжительность периода нетрудоспособности работника, связанного с заболеванием ребенка j -го возраста, в i -м году ($\bar{D}_{N.j.i}$).

Данный показатель определяется как отношение суммарного количества дней нетрудоспособности, связанных с заболеваниями детей определенного возраста, к общему числу детей этого возраста у работников по формуле:

$$\bar{D}_{N.Ch\,j.i} = \frac{D_{N.ji}}{Ch_{ji}}, \quad (1.9)$$

где j – возраст ребенка;

Ch_{ji} – число детей у работников в j -м возрасте.

Показатели нетрудоспособности, рассчитанные по предложенной нами методике, позволяют измерить экономию от введенных репродуктивных программ на предприятии в виде сокращения объема недополученной выручки предприятия ($\Delta Q_{недополучен.}$). Объем недополученной выручки рассчитывается по формуле:

$$Q_{недополучен.i} = \bar{D}_{N.Ch\,0-15\,лет.i} \times \bar{P}i_{реб. 0-15\,лет} \times W_i, \quad (1.10)$$

где $\bar{D}_{N.Ch\,0-15\,лет.i}$ – среднее количество дней нетрудоспособности по всем случаям, связанным с заболеванием ребенка, в i -м году, дн.;

$\bar{P}i_{\text{реб. 0-15 лет}}$ – среднее за анализируемый период количество работников предприятия, имеющих заболевших детей в возрасте до 15 лет, чел.;

W_i – среднедневная производительность труда одного работника в i -м году, руб./день в расчете на 1 работника.

Влияние изменения продолжительности показателя количества дней нетрудоспособности, приходящихся в среднем на один случай нетрудоспособности, связанный с заболеванием ребенка, можно оценить, например, с помощью метода абсолютных разниц по формуле:

$$\Delta Q(D_{N.Ch \text{ бол. 0-15 лет } i}) = \Delta D_{N.Ch \text{ 0-15 лет } i} \times P i_{\text{реб. 0-15 лет } 0} \times W_0, \quad (1.11)$$

где $\Delta Q(D_{N.Ch \text{ бол. 0-15 лет } i})$ – изменение выручки предприятия вследствие изменения количества дней нетрудоспособности, приходящихся на один случай нетрудоспособности, связанный с заболеванием ребенка, после введения репродуктивных программ на предприятии, руб.;

$\Delta D_{N.Ch \text{ бол. 0-15 лет } i}$ – изменение количества дней нетрудоспособности, приходящихся на один случай нетрудоспособности, связанный с заболеванием ребенка, после введения репродуктивных программ на предприятии, дн.;

$P i_{\text{бол. реб. 0-15 лет } 0}$ – количество работников, имеющих заболевших детей в возрасте до 15 лет, до введения репродуктивных программ, чел.;

W_0 – средняя производительность труда одного работника до введения репродуктивных программ, руб. / день на 1 работника.

Оценку социальной эффективности репродуктивных программ на предприятии предложено осуществлять через совокупность эмпирических индикаторов, включающих оценку мнений работников о целесообразности и результативности этих программ; степени удовлетворенности ими; оценку уровня осведомленности об их конкретных мероприятиях; факторов, детерминирующих репродуктивные ориентации; а также через показатели уровня рождаемости, течения рождаемости и родов у работниц предприятия.

Методами сбора информации выступают социологические опросы и анализ документов (в частности, данных медицинской статистики). Ключевые этапы оценки социальной эффективности, которые представляется возможным использовать в качестве индикаторов оценки эффективности репродуктивных программ на предприятии, отражены на рис. 1.3.

Поясним ключевые этапы предлагаемой оценки.

I этап. Знание о программе раскрывается через личное участие респондентов-работников в репродуктивных программах данного предприятия. Возможно наличие у респондентов общих представлений о существующих программах, а также представлений о конкретных мероприятиях в рамках действующих программ. Методы изучения осведомленности респондентов могут быть дополнены и расширены проверочным вопросом о действующих программах.

II этап. Степень удовлетворенности программой раскрывается через оценку респондентами вклада предприятия в возможность осуществления качественного и полноценного репродуктивного труда. Здесь представляется целесообразным учесть степень содействия предприятия в получении образования, дополнительных медицинских услуг, уровень их качества. Кроме того, здесь дается оценка отдельных мероприятий, составляющих репродуктивную программу. Данные факторы позволяют оценить помимо прочего эмоциональное отношение респондентов к мероприятиям (т. е. субъективное мнение о поддержке предприятия в рождении и помощи в воспитании ребенка).

III этап. Анализируя влияние программ на репродуктивные ориентации респондентов, представляется целесообразным оценить эффективность мер, направленных на стимулирование родительского труда, осуществляемых государством и другими институтами (в частности,

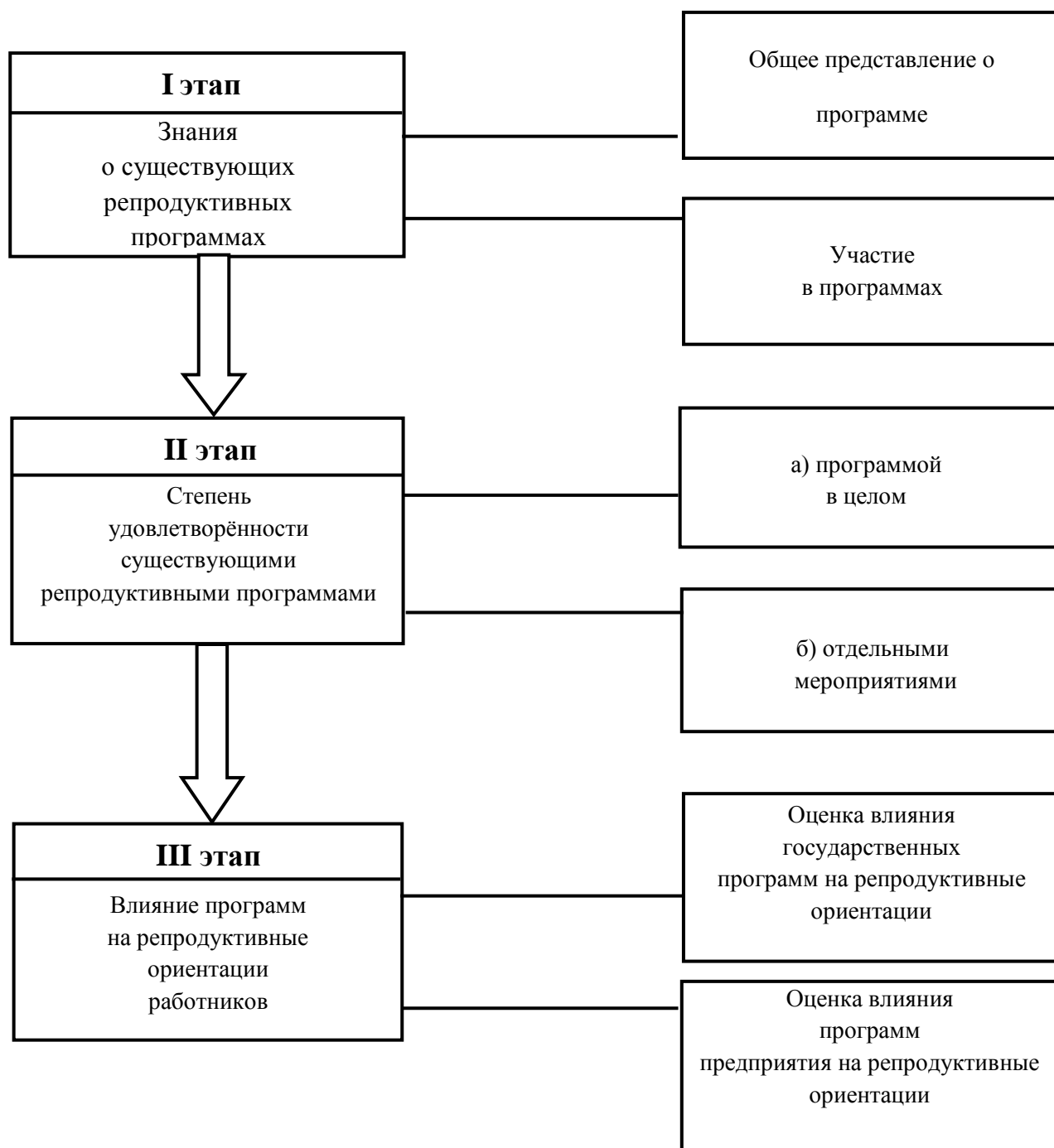


Рис. 1.3. Этапы оценки социальной эффективности репродуктивных программ на предприятии

бизнесом). Мы полагаем, что деятельность государства и других субъектов в данной сфере может достичь необходимого эффекта только при взаимодействии и взаимодополнении.

На основе индексов частных аналитических показателей рассчитываются обобщенные индексы экономической и социальной эффективности репродуктивных программ по формулам (1.12) – (1.13):

$$I_e = \sqrt[l]{\frac{1}{i_{1e}} \times \frac{1}{i_{2e}} \times \dots \times \frac{1}{i_{le}}}, \quad (1.12)$$

где I_e – обобщенный индекс экономической эффективности;

i_{1e}, \dots, i_{le} – индексы частных показателей экономической эффективности репродуктивных программ.

$$I_s = \sqrt[l]{i_{1s} \times \frac{1}{i_{2s}} \times \dots \times i_{ms} \times \frac{1}{i_{ls}}}, \quad (1.13)$$

где I_s – обобщенный индекс социальной эффективности;

i_{1s}, i_{ms} – индексы показателей социальной эффективности репродуктивных программ, рост которых свидетельствует об улучшении условий и результатов репродуктивного труда;

$\frac{1}{i_{2s}}, \frac{1}{i_{ls}}$ – индексы показателей социальной эффективности, снижение которых свидетельствует об улучшении условий и результатов репродуктивного труда.

На основе обобщенных индексов экономической и социальной эффективности рассчитывается интегральный показатель социально-экономической эффективности репродуктивных программ:

$$I_{se} = \sqrt{I_e \times I_s}. \quad (1.14)$$

Результаты. Использование предложенной методики для ОАО «ММК» позволило получить следующие результаты:

1) За период действия репродуктивных программ с 2004 по 2010 гг. на ОАО «ММК» произошло сокращение по всем показателям

нетрудоспособности работников, связанной с заболеваниями детей (табл. 1.8).

Таблица 1.8

Динамика показателей продолжительности периода нетрудоспособности работника, связанного с детской заболеваемостью

Показатели	2003 г. (до введения репродуктивных программ)	2010 г. (после введения репродуктивных программ)	Абсолютный прирост, дн.	Темп прироста, %
Количество случаев нетрудоспособности	2258	1436	-822	-36,40
Среднее количество случаев нетрудоспособности на 1 работника, имеющего ребенка	0,23	0,17	-0,06	-26,09
Средняя продолжительность периода нетрудоспособности по одному случаю, дн	9,1	7,05	-2,05	-22,53
Частная продолжительность периода нетрудоспособности работника, дн.	11,8	9,3	-2,5	-21,19
Общая продолжительность периода нетрудоспособности работника, дн.	1,22	0,78	-0,44	-36,06
Частная средняя продолжительность периода нетрудоспособности работника, дн.	8,7	6,3	- 2,4	-27,6
Общая средняя продолжительность периода нетрудоспособности работника, дн.	5,9	2,6	-3,3	-55,9

Рассчитано, что произошедшие изменения повлекли за собой сокращение объема недополученной выручки предприятия за этот период на 76,067 млн. руб.

Индексы показателей нетрудоспособности работников ОАО «ММК», связанной с заболеванием детей, позволили определить индекс экономической эффективности репродуктивных программ (формула (1.12)):

$$I_e = \sqrt[7]{\frac{1}{0,636} \times \frac{1}{0,739} \times \frac{1}{0,775} \times \frac{1}{0,788} \times \frac{1}{0,639} \times \frac{1}{0,724} \times \frac{1}{0,441}} = 1,500$$

2) Результаты проведенного опроса работников ОАО «ММК» в сентябре-октябре 2011 г. обнаружили высокую значимость мероприятий программы поддержки материнства и детства для респондентов. (Опрос проводился методом анкетирования в сентябре-октябре 2011 г. В качестве разновидности опроса был выбран метод анкетирования. Всего было опрошено 112 человек – работниц данного предприятия в возрасте от 18 до 45 лет. Отбор в выборочную совокупность был произведен случайным методом, предельная ошибка выборки не превысила 5 %).

Отметим, что 24 % опрошенных женщин имеют детей в возрасте до 6 лет (рожденных в период после 2003 г., т. е. в период действия репродуктивных программ), все из них участвовали в программе по поддержке материнства и детства. Безусловно, все они остались ими довольны и дали положительный ответ на вопрос о том, понравилась ли им эта программа. 41,3 % респондентов, знающих о программе, но не участвовавших в ней, также ответили положительно на данный вопрос, 32,4 % опрошенных затруднились с ответом вследствие того, что не участвовали сами в программе, и лишь 2,3 % дали отрицательные ответы.

В ходе опроса выявлен высокий уровень знаний работниц о конкретных мероприятиях программы. В частности, на вопрос: «С какой недели беременности женщины на ОАО «ММК» освобождаются от работы с

сохранением среднего заработка?» (такая мера на предприятии применяется с 13-й недели беременности) почти 80 % опрошенных женщин дали правильный ответ, остальная часть (20 %) несколько ошиблась (выбрав ответ «с 16-й» недели), что объясняется их личным неучастием, но свидетельствует о знании о раннем предоставлении декретных отпусков работницам ОАО «ММК», а значит, в целом о знании проводимых на предприятиях программ в репродуктивной сфере.

Подавляющее большинство респондентов высоко оценивают эффективность и говорят о достаточности программы по стимулированию родительского труда.

Опрошенные работницы, участвовавшие и знакомые с направлениями работы программы стимулирования родительского труда, высоко оценивают и отдельные мероприятия. С работой центра «Материнство» знакомы большинство из опрошенных респондентов (65,3 %) и практически все из них (57,6 %) оценили ее на 5 баллов (т. е. высказали полную удовлетворенность), 7,7 % оценили ее на 4 балла (ответ «скорее удовлетворен»).

О единовременной материальной помощи семьям родившегося ребенка в размере 12000 руб. (так же, как о единовременной материальной помощи женщине на содержание ребенка до 1,5 лет и до 3 лет) знают значительное количество опрошенных (72,9 %). Почти половина (46,4 %) оценивают удовлетворенность этим направлением работы на 5 баллов, еще 23,3 % – на 4 балла, и только 3,2 % высказали частичную удовлетворенность, оценив его на 3 балла.

Средние оценки удовлетворенности респондентов направлениями программы представлены в табл. 1.9. Как свидетельствуют результаты, по всем направлениям программы средний балл удовлетворенности респондентов приближается к 5, что говорит о высокой степени удовлетворенности существующими мероприятиями.

Таблица 1.9

Оценка удовлетворенности респондентов направлениями программы на ОАО
«ММК»

Направления программы	Средний балл удовлетворенности
Единовременная материальная помощь семьям родившегося ребенка (12000 руб.)	5,0
Оздоровление беременных в городском аквапарке	5,0
Посещение центра «Материнство»	4,9
Ежемесячная материальная помощь женщине на содержание ребенка до 3 лет (1250 руб. на ребенка)	4,6
Ежемесячная материальная помощь женщине на содержание ребенка до 1,5 лет (650 руб. на ребенка)	4,6

Из тех респондентов, кто знаком или участвовал в репродуктивных программах, действующих на ОАО «ММК», большинство ответили, что чувствуют поддержку со стороны своего предприятия в рождении и воспитании детей (65,3 %). Среди мер государственной помощи и помощи со стороны предприятия, которые способны повлиять на решение о рождении ребенка (при возможности выбрать несколько вариантов), респонденты выделили следующие (см. табл. 1.10).

Как свидетельствуют результаты, значимость мероприятий программы стимулирования родительского труда на ОАО «ММК» не ниже, чем эффективность такой уникальной государственной меры, как предоставление материнского (семейного) капитала. Отметим, что средняя

Таблица 1.10

Оценка респондентами степени влияния мер на решение о рождении ребенка

Меры на уровне государства и предприятия	Доля респондентов (%)
Предоставление ОАО «ММК» льготного ипотечного кредита	56,3
Предоставление государством материнского (семейного) капитала	54,9
Единовременное пособие при рождении ребенка, выплачиваемое ОАО «ММК»	54,8
Ежемесячные выплаты ОАО «ММК» до 1,5 лет и до 3 лет	48,2
Государственное единовременное и ежемесячное пособие	25,3
Материальная помощь ОАО «ММК» многодетным семьям	14,6

доля респондентов, выбравших государственные меры помощи в качестве влияющих на рождение ребенка, составляет 40,1 %, в то время как доля выбравших меры, предоставляемые ОАО «ММК», составляет 53,1 % (в целях сравнения из расчета этого показателя исключена доля респондентов, выбравших такую меру, как материальная помощь предприятия многодетным семьям).

Поскольку опрос проводился однократно и данные о динамике мнений респондентов пока отсутствуют, для расчета индекса социальной эффективности использовались показатели уровня и течения рождаемости и родов у работниц предприятия (см. табл. 1.11).

Таблица 1.11

Динамика показателей эффективности репродуктивных программ
за 2003-2010 гг.

Показатели	2003 г.	2010 г.	Темп роста, %
Перинатальная смертность (на 1000 родов),%	6,4	2,2	34,4
Осложненные роды, %	88,7	14,0	15,8
Ранняя явка, %	86,9	97,4	112,1
Преждевременные роды, %	4,8	2,3	47,9
Число родов, ед.	470	865	184,0

Индекс социальной эффективности, рассчитанный по формуле (1.13), составил:

$$I_s = \sqrt[5]{\frac{1}{0,34} \times \frac{1}{0,16} \times 1,12 \times \frac{1}{0,48} \times 1,84} = 2,428$$

3) Интегральный показатель социально-экономической эффективности репродуктивных программ на ОАО «ММК» за 2003-2010 гг. составляет (формула (1.14)):

$$I_{sl} = \sqrt{2,428 \times 1,500} = 1,908.$$

Таким образом, в процессе анализа эффективности стимулирования родительского труда на ОАО «ММК» по разработанной методике выявлены:

1) сокращение дней нетрудоспособности работников, связанной с заболеваниями детей и, как следствие, увеличение вследствие этого фактора объема выручки предприятия на 76,067 млн. руб. за период с 2003 по 2010 гг., что доказывает экономическую эффективность внедренных на ОАО «ММК» репродуктивных программ;

2) высокая оценка работниками ОАО «ММК» помощи предприятия в принятии решения иметь ребенка;

3) улучшение показателей рождаемости и течения родов у работниц ОАО «ММК»;

4) высокий уровень интегрального показателя социально-экономической эффективности стимулирования родительского труда.

Отметим, что проведенный анализ свидетельствует не только об экономической эффективности реализации программ стимулирования родительского труда своих работников российскими предприятиями, но и об их социальной эффективности, проявляющейся в росте удовлетворенности работников социальной политикой на уровне предприятия, намерении участвовать в решении демографической проблемы страны. Внедрение и развитие подобных программ можно рассматривать в качестве одного из механизмов стратегического управленческого воздействия на уровень мотивации работников, результативность производственной деятельности, уровень воспроизводства трудовых ресурсов.

2. ОЦЕНКА НАЛИЧИЯ РЕСУРСОВ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ НОВЫХ ПРОЕКТОВ: АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

2.1. Оценка состояния активов и пассивов организации

Под термином «активы организации» понимается:

- любая собственность хозяйствующего субъекта;
- часть бухгалтерского баланса, отражающая на определенную дату все материальные и нематериальные ценности, денежные средства и долговые требования организации с точки зрения их состава и размещения;
- превышение доходов над расходами в балансах, профицит платежного баланса.

В ходе анализа финансового состояния анализ состояния активов предприятия выполняется на основе бухгалтерского баланса в части «Активы», а именно, внеоборотных и оборотных активов.

Внеоборотные активы организации – собственные средства хозяйствующего субъекта, вложенные в основной капитал, средства, которые используются больше одного отчетного периода (года), приобретаются с целью использования в хозяйственной деятельности и не предназначены для продажи в течение года.

В состав внеоборотных активов помимо основного капитала (недвижимости, машин и оборудования) включаются отсроченные платежи (нехозяйственные ресурсы – расходы по устройству и т. п.) и нематериальные активы (патенты, деловая репутация компании, торговая марка, авторские права и другие объекты интеллектуальной собственности)

Экспресс-анализ состояния внеоборотных активов организации выполняется на базе данных формы № 1 с помощью различных методов анализа.

В частности, с помощью горизонтального анализа оценивается динамика (через расчет темпов роста и прироста) внеоборотных активов организации за анализируемый период.

Вертикальный анализ внеоборотных активов организации определяет их структуру на определенную дату.

Трендовый анализ внеоборотных активов организации выявляет тенденцию изменения статей баланса и их структуры за ряд лет.

Коэффициентный анализ внеоборотных активов организации сводится к изучению уровня и динамики показателей износа, годности, технического состояния и эффективности использования основного капитала в сравнении с базовыми или нормативными величинами.

Факторный анализ внеоборотных активов организации выполняется для выявления причин изменения уровня и динамики показателей фондоотдачи и степени ее влияния на сумму дохода или выручки от реализации продукции.

Оборотные активы организации – средства организации, вложенные в оборотный капитал, т. е. средства, использованные, проданные или потребленные в хозяйственной деятельности в течение одного отчетного периода. В состав оборотных активов помимо оборотных фондов (запасов и затрат сырья, материалов и полуфабрикатов и т. п.) включаются долговые требования организации (дебиторская задолженность) и денежные средства (наличные деньги, инвестиции, ценные бумаги).

Экспресс-анализ состояния оборотных активов организации также выполняется на базе данных формы № 1 с помощью тех же методов, которые используются при анализе внеоборотных активов.

Так, горизонтальный анализ определяет динамику и темпы роста и прироста оборотных активов организации за анализируемый период.

Вертикальный анализ оборотных активов организации определяет их структуру на определенную дату.

Трендовый анализ оборотных активов выявляет тенденцию изменения статей баланса и их структуры по оборотным активам организации за ряд лет.

Коэффициентный анализ оборотных активов организации сводится к изучению уровня и динамики показателей оборачиваемости, закрепления затрат, материалоемкости и материалоотдачи оборотного капитала в сравнении с базовыми величинами или нормативами.

Факторный анализ оборотных активов организации направлен на выявление причин изменения уровня и динамики показателей материалоотдачи и степени ее влияния на сумму дохода или выручки от реализации продукции.

Под термином «пассивы организации» понимаются:

- источники средств хозяйствующего субъекта, а именно: собственные и заемные источники;
- часть бухгалтерского баланса, отражающая на определенную дату все источники образования средств хозяйствующего субъекта с точки зрения их принадлежности и назначения (собственные источники, резервы, кредиты и займы);
- превышение расходов над доходами (поступлениями) в балансе, дефицит платежного баланса.

В ходе анализа финансового состояния анализ состояния пассивов организации выполняется на основе бухгалтерского баланса в части «Пассивы», отражающей источники средств с точки зрения их назначения, а именно: «Капитал и резервы», «Долгосрочные обязательства» и «Краткосрочные обязательства».

Бухгалтерский баланс служит индикатором оценки финансового состояния. Итог баланса называется «валютой баланса» и дает ориентировочную сумму средств, находящихся в распоряжении организации.

Для общей оценки состава и размещения активов хозяйствующего субъекта составляют уплотненный баланс, в котором объединяют в группы однородные статьи. При этом сокращается число статей баланса, что повышает наглядность баланса и позволяет сравнивать балансы различных организаций.

Уплотнение баланса можно производить различными способами (объединение статей различных разделов).

Предварительную оценку состояния баланса можно дать на основе выявления «больных» или «негативных» статей баланса, которые можно условно разделить на две группы:

1) статьи, свидетельствующие о неудовлетворительной работе организации в отчетном или анализируемом периоде, что отражается в возрастании значений статей «Непокрытые убытки прошлых лет» и «Убытки отчетного периода» и характеризует финансовое положение организации как неудовлетворительное;

2) статьи, свидетельствующие об определенных недостатках в работе организации, которые могут быть выявлены по данным аналитического учета: «Дебиторская задолженность», «Прочие оборотные активы», «Кредиторская задолженность» (просроченная).

Затем проводится оценка изменения валюты баланса за анализируемый период.

Рост валюты баланса означает увеличение производственных возможностей организации и заслуживает положительной оценки. При этом необходимо учитывать фактор инфляции.

Снижение валюты баланса оценивается отрицательно, т. к. сокращается хозяйственная деятельность организации (падение спроса на продукцию, отсутствие сырья, материалов, полуфабрикатов для ее производства). Целесообразно сопоставить баланс с планом, прошлым периодом, с данными организаций – конкурентов.

Для оценки темпов изменения валюты баланса рассчитываются коэффициенты роста валюты баланса, которые сравниваются с темпами роста выручки от реализации, прибыли от реализации и чистой прибыли по отчету о прибылях и убытках (форма № 2).

Коэффициент роста валюты баланса определяется по формуле

$$K_{\text{вб}} = \frac{\overline{BB_1} - \overline{BB_0}}{\overline{BB_0}} \times 100\%, \quad (2.1)$$

где $K_{\text{вб}}$ – коэффициент роста валюты баланса;

$\overline{BB_1}$, $\overline{BB_0}$ – средняя величина итога баланса за отчетный и предыдущий период соответственно.

Коэффициент роста выручки от реализации продукции определяется по формуле

$$K_{\text{вр}} = \frac{BP_1 - BP_0}{BP_0} \times 100\%, \quad (2.2)$$

где $K_{\text{вр}}$ – коэффициент роста выручки от реализации продукции;

BP_1 , BP_0 – выручка от реализации продукции за отчетный и предыдущий период соответственно.

Коэффициент роста прибыли от продаж определяется по формуле

$$K_{\text{нрп}} = \frac{\Pi_{\text{пр}1} - \Pi_{\text{пр}0}}{\Pi_{\text{пр}0}} \times 100\%, \quad (2.3)$$

где $K_{\text{нрп}}$ – коэффициент роста прибыли от реализации продукции;

$\Pi_{\text{пр}1}$, $\Pi_{\text{пр}0}$ – прибыль от продаж за отчетный и предыдущий период соответственно.

Коэффициент роста прибыли до налогообложения (прибыли от финансово-хозяйственной деятельности) определяется по формуле

$$K_{\text{н\delta н}} = \frac{\text{П\delta н}_1 - \text{П\delta н}_0}{\text{П\delta н}_0} \times 100\% , \quad (2.4)$$

где $K_{\text{н\delta н}}$ – коэффициент роста прибыли до налогообложения;

П\delta н_1 , П\delta н_0 – прибыль до налогообложения за отчетный и предыдущий период соответственно.

Превышение темпов роста выручки от реализации (прибыли от реализации, прибыли от финансово-хозяйственной деятельности) над темпами роста валюты баланса свидетельствует об улучшении использования средств в организации по сравнению с предыдущим периодом, и наоборот – отставание характеризует ухудшение использования средств организации.

В ходе экспресс-анализа состояния пассивов организации оценивается состояние собственных и заемных источников средств.

Собственные средства организации – средства, принадлежащие хозяйствующему субъекту на правах собственности и вложенные в основной и оборотный капитал.

В состав собственных средств организации помимо уставного капитала (добавочного или эмиссионного капитала) включаются резервный капитал (резервные фонды и резервы, образованные в соответствии с учредительными документами) и нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Собственный капитал – стоимость средств организации, принадлежащих ей на праве собственности. Формально собственный капитал представлен в пассиве бухгалтерского баланса разделом III «Капитал и резервы».

Экспресс-анализ состояния собственных источников средств предприятия выполняется на базе данных бухгалтерского баланса с помощью различных методов анализа.

Горизонтальный анализ определяет динамику и темпы роста и прироста собственных средств организации за анализируемый период.

Вертикальный анализ собственных средств организации определяет их структуру на определенную дату.

Трендовый анализ собственных средств организации выявляет тенденцию изменения статей баланса и их структуры за ряд лет.

Коэффициентный анализ собственных средств организации сводится к изучению уровня и динамики показателей финансовой устойчивости, независимости, собственных оборотных средств и чистых активов, а также эффективности использования собственных средств в сравнении с базовыми величинами или нормативами.

Факторный анализ собственных средств организации направлен на выявление причин изменения уровня и динамики показателей финансовой устойчивости и эффективности использования собственных средств и степени ее влияния на сумму дохода или выручки от реализации продукции.

Заемные средства организации – это денежные средства, образуемые за счет привлеченных (долговых) ресурсов кредиторов и вложенные в основной и оборотный капитал.

Заемные средства организации формируются за счет выпуска облигаций или получают по договору кредита (займа) от других юридических или физических лиц. Формально заемный капитал представлен в пассиве бухгалтерского баланса разделами «Долгосрочные обязательства» и «Краткосрочные обязательства». Однако некоторые группы статей раздела краткосрочных пассивов нуждаются в более детальном рассмотрении, поскольку по своему характеру они могут быть отнесены к собственным источникам финансирования.

Информация, представляемая в пассиве баланса, позволяет выявить изменения в структуре собственного и заемного капитала, сумму

привлечения в оборот организации долгосрочных и краткосрочных средств.

Анализ структуры пассива баланса (вертикальный, сравнительный) позволяет выявить положительные тенденции финансовой устойчивости, которые выражаются в увеличении доли (либо в высокой доле) капитала и резервов, т. е. собственных источников средств. Отрицательной оценки заслуживает увеличение доли кредиторской задолженности. Сопоставляя изменения структуры активов и пассивов, можно сделать выводы о том, из каких источников был приток новых средств и в какие активы эти средства вложены. Если прирост средств произошел за счет заемных источников, то повышение мобильности имущества носит нестабильный характер. Если главным источником прироста являются собственные средства организации, то высокая мобильность имущества не случайна и должна рассматриваться как постоянный финансовый показатель.

В процессе анализа состояния активов и пассивов организации рассчитывается и оценивается финансово-эксплуатационная потребность организации.

Финансово-эксплуатационная потребность организации (ФЭП) или операционная финансовая потребность – сумма денежных средств, необходимых организации для обеспечения нормального кругооборота запасов и дебиторской задолженности в дополнение к той части суммарной стоимости этих элементов оборотных активов, которая покрывается кредиторской задолженностью по приобретенным товарно-материальным ценностям. Чем меньше величина финансово-эксплуатационной потребности, тем меньше организации требуется собственных источников для обеспечения бесперебойной деятельности.

На величину финансово-эксплуатационной потребности оказывают влияние следующие факторы:

- а) длительность производственного цикла;
- б) темп роста производства;

в) сезонность производства;

г) формы расчетов.

В общем виде финансово-эксплуатационная потребность организации рассчитывается по формуле

$$\Phi ЭП = З + ДЗ - КЗ, \quad (2.5)$$

где $З$ – производственные запасы товарно-материальных ценностей;

$ДЗ$ – дебиторская задолженность;

$КЗ$ – кредиторская задолженность.

Производственные запасы – это комплексная группа товарно-материальных ценностей, включающая сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, тару, запасные части, спецодежду и др.

Дебиторская задолженность характеризует величину задолженности покупателей за отгруженную им продукцию. Средства в дебиторской задолженности свидетельствуют о временном отвлечении средств из оборота организации, что вызывает дополнительную потребность в ресурсах и может привести к напряженному финансовому состоянию. Существуют различные виды дебиторской задолженности: расчеты с дебиторами за товары и услуги; расчеты по полученным векселям; расчеты с бюджетом; расчеты с персоналом по прочим операциям; задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал; расчеты с прочими дебиторами и др.

Кредиторская задолженность означает привлечение в хозяйственный оборот хозяйствующего субъекта средств других юридических или физических лиц. Она образуется вследствие существующей системы платежей хозяйствующего субъекта и включает задолженность перед поставщиками и подрядчиками, перед дочерними и зависимыми обществами, векселя к уплате, задолженность по оплате труда, социальному страхованию

и обеспечению, задолженность перед бюджетом. Использование привлеченных средств в пределах действующих сроков оплаты счетов и обязательств правомерно, т. е. является экономически обоснованным.

Кредиторская задолженность сопряжена с образованием дебиторской задолженности и является основным источником ее покрытия. Тем не менее временно отвлеченные и временно привлеченные в оборот средства не должны уравнивать друг друга, так как кредиторская задолженность может погашаться организацией вне зависимости от ее кредитной политики (политики по погашению дебиторской задолженности). Разницу между перечисленными текущими активами и текущими пассивами организации приходится покрывать за счет собственных оборотных средств, и/или путем заимствований.

С учетом незавершенного производства и запасов готовой продукции ФЭП рассчитывается по формуле:

$$\text{ФЭП} = З + \text{НЗП} + \text{ДЗ} - \text{КЗ}, \quad (2.6)$$

где *НЗП* – сумма денежных средств в незавершенном производстве.

Расчет величины финансово-эксплуатационной потребности организации начинается с определения суммы чистой прибыли, которая предположительно будет направлена на пополнение оборотных средств. Эту сумму необходимо сравнить с нормативом оборотных средств с учетом его прироста согласно прогнозу развития бизнеса.

Поэтому в ходе анализа необходимо кроме ФЭП рассчитать еще ряд показателей для определения собственных источников финансирования и проверки способности покрытия рассчитанной потребности собственными ресурсами, в противном случае дефицит придется покрывать за счет кредитов.

Потенциальный излишек или дефицит денежных средств (*ПИ/Д*) рассчитывается как разница между собственными оборотными средствами и финансово-эксплуатационными потребностями по формуле

$$ПИ / Д = ОбС_{собств.} - ФЭП, \quad (2.7)$$

В свою очередь, $ОбС_{собств.}$ – это разница между постоянными пассивами и постоянными активами, рассчитываемая по формуле

$$ОбС_{собств.} = СК + ЗК_{долгоср.} - ВОбА, \quad (2.8)$$

где $ЗК_{долгоср.}$ – сумма долгосрочной задолженности (долгосрочный заемный капитал);

$ВОбА$ – сумма внеоборотных активов;

$СК$ – сумма собственных средств (собственный капитал).

Реальный излишек/дефицит наличности (*РИ/Д*) рассчитывается на базе потенциального излишка/дефицита с учетом краткосрочных вложений (их можно мобилизовать) и уже имеющегося краткосрочного кредита (он отягощает дефицит) по формуле

$$РИ / Д = ПИ / Д + ЗК_{краткоср.} - КФВ, \quad (2.9)$$

где $ЗК_{краткоср.}$ – сумма краткосрочных кредитов (краткосрочный заемный капитал);

$КФВ$ – сумма краткосрочных финансовых вложений.

При дефиците денежных средств организация вынуждена привлекать дополнительно краткосрочные кредиты. При этом возникает задача оценки потенциальных рисков на основе расчета эффекта финансового рычага.

В зарубежной практике финансового менеджмента рекомендуются следующие границы изменения финансовых показателей для оценки уровня состояния и развития бизнеса (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Значения показателей для оценки уровня состояния и развития бизнеса хозяйствующего субъекта

Наименование показателя	Значение показателя для оценки финансового состояния		
	негативно	удовлетворительно	позитивно
Прирост объема продаж, %	Более 20	От 0 до 20	Менее 20
Экономическая рентабельность активов, %	Менее 10	От 10 до 15	Более 15
Прирост потребности в оборотном капитале, %	Более 25	От 10 до 25	Менее 10
Прирост потребности во внеоборотных активах, %	Более 25	От 10 до 25	Менее 10
Покрытие процентов за кредит, раз	Менее 2	От 2 до 4	Более 4
Срок возврата долгов, месяц	Более 10	От 3 до 10	Менее 3
Доля заемных средств в капитале, %	Более 50	От 40 до 50	Менее 40

2.2. Оценка финансовой устойчивости организации

На устойчивость хозяйствующего субъекта оказывают влияние различные факторы:

- положение организации на товарном рынке;
- спрос на выпускаемую продукцию (оказываемые услуги);
- потенциал хозяйствующего субъекта в деловом сотрудничестве;

- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций и т. д.

В зависимости от влияющих факторов выделяют следующие типы устойчивости организации:

1. Внутренняя устойчивость. При ней обеспечивается стабильно высокий результат функционирования организации. В основе ее достижения лежит принцип активного реагирования на изменение внутренних и внешних факторов.

2. Внешняя устойчивость. Она обуславливается стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность организации, и достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабе всей страны.

3. Общая (ценовая) устойчивость. Организация достигает этого состояния, когда движение денежных потоков в ней обеспечивает постоянное превышение поступления средств (доходов) над их расходами (затратами).

4. Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности организации и является главным компонентом ее общей устойчивости.

Таким образом, финансово-устойчивым является хозяйствующий субъект, который за счет собственных средств формирует активы, не допуская неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности, и в срок рассчитывается по своим обязательствам.

Анализ финансовой устойчивости по характеру используемой информации делится на внутренний и внешний. Внутренний анализ финансовой устойчивости использует всю достоверную информацию о состоянии дел организации, доступную лишь ограниченному кругу лиц, руководящих деятельностью организации, и дает рекомендации по его улучшению. Внешний анализ базируется на публикуемых отчетных данных по статьям бухгалтерского баланса и оценивает финансовое состояние организации на основе выявленных результатов.

Финансовая устойчивость оценивается абсолютными и относительными показателями.

Расчет абсолютных показателей позволяет определить наличие собственных оборотных средств для покрытия запасов. Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования. Для оценки состояния запасов и затрат используют данные по группам статей «Запасы» актива баланса.

Для характеристики источников формирования запасов определяются три основных показателя.

1. Наличие собственных оборотных средств определяется как разница между капиталом и резервами (III раздел пассива) и внеоборотными активами (I раздел актива баланса). Иначе этот показатель называется собственным оборотным капиталом и представляет собой разницу между собственными источниками средств и основным капиталом. Этот показатель характеризует чистый оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущим годом (периодом) свидетельствует о положительной тенденции развития деятельности организации.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат – это сумма собственных источников и приравненных к ним средств (долгосрочных кредитов и займов). Она

определяется путем увеличения собственных оборотных средств на сумму долгосрочных пассивов.

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат определяется путем увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных заемных средств (кредиты банка и прочие займы).

Трем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ($\pm \Delta ОбС_{собств.}$) определяется как разница между собственными оборотными средствами и запасами. Изменение собственных оборотных средств определяется по формуле

$$\pm \Delta ОбС_{собств.} = ОбС_{собств.} - З. \quad (2.10)$$

2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат ($\pm \Delta И_{собств., \text{ долгоср. заем.}}$) определяется как разница между собственными и долгосрочными источниками формирования запасов и запасами.

Изменение собственных и долгосрочных источников формирования запасов оборотных средств определяется по формуле

$$\pm \Delta И_{собств., \text{ долгоср. заем.}} = И_{собств., \text{ долгоср. заем.}} - З, \quad (2.11)$$

где $И_{собств., \text{ долгоср. заем.}}$ – сумма собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов.

3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат ($\pm \Delta И_{основные}$) определяется как разница между общей величиной основных источников формирования запасов и запасами.

Изменение общей величины основных источников формирования запасов оборотных средств определяется по формуле

$$\pm \Delta I_{\text{основные}} = I_{\text{основные}} - Z, \quad (2.12)$$

где $I_{\text{основные}}$ – основные источники формирования запасов.

Для характеристики финансовой ситуации организации могут применяться четыре типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния (в условиях нестабильной экономики РФ встречается крайне редко) задается условием:

$$Z < ОбС_{\text{собств.}} + K, \quad (2.13)$$

где K – кредиты банка под товарно-материальные ценности с учетом кредитов под товары отгруженные и части кредиторской задолженности, зачтенной банком при кредитовании.

2. Нормальная устойчивость финансового состояния организации, гарантирующая ее платежеспособность. Соответствует следующему условию:

$$Z = ОбС_{\text{собств.}} + K. \quad (2.14)$$

3. Неустойчивое финансовое состояние характеризуется нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения суммы собственных оборотных средств. Задается условием

$$Z = ОбС_{\text{собств.}} + K + I_{\text{осл.фин.напр.}}, \quad (2.15)$$

где $I_{\text{осл.фин.напр.}}$ – источники, ослабляющие финансовую напряженность, по данным баланса неплатежеспособности.

Финансовая неустойчивость считается нормальной (допустимой), если величина привлекаемых для формирования запасов краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости сырья, материалов и готовой продукции, т. е. если выполняется условие:

$$\left\{ \begin{array}{l} Z_{\text{с.и м.}} + Z_{\text{ГП}} \geq ZK_{\text{краткоср.}}, \\ Z_{\text{НЗП}} + Z_{\text{РБП}} \leq I_{\text{собств., долгоср.заем.}}, \end{array} \right. \quad (2.16)$$

где $Z_{\text{с.и м.}}$ – сумма в запасах сырья и материалов;

$Z_{\text{гп}}$ – сумма в запасах готовой продукции;

$ZK_{\text{краткоср.}}$ – краткосрочные кредиты (банка) и займы для формирования запасов;

$Z_{\text{нзп}}$ – сумма в затратах на незавершенное производство;

$Z_{\text{рбп}}$ – сумма расходов будущих периодов;

$I_{\text{собств., долгоср.заем.}}$ – сумма собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов.

4. Кризисное финансовое состояние – состояние, при котором организация находится на грани банкротства, т. к. сумма ее денежных средств, краткосрочных ценных бумаг и дебиторской задолженности не покрывает даже кредиторской задолженности и просроченных ссуд. Оно соответствует условию

$$Z > ОбС_{\text{собств.}} + K. \quad (2.17)$$

Минимально допустимыми условиями финансовой устойчивости принято считать наличие собственных оборотных средств и превышение оборотных (текущих) активов над долгосрочными источниками.

В том случае, если организация не обеспечена ни одним источником формирования запасов (по всем источникам имеет место недостаток и он растет), можно сделать вывод, что кредиторская задолженность используется не по назначению, а как источник формирования запасов. В случае одновременного востребования кредиторами погашения долгов этого источника формирования запасов может не быть.

Анализ устойчивости финансового состояния организации на определенную дату позволяет ответить на вопрос о том, насколько правильно организация управляла финансовыми ресурсами в течение анализируемого периода. Необходимо, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития организации, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности и отсутствию у нее средств для развития. С другой стороны, избыточная финансовая устойчивость может препятствовать развитию организации за счет излишних запасов и резервов. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, а платежеспособность выступает ее внешним проявлением.

Относительные показатели финансовой устойчивости делятся на три группы:

1) Показатели, определяющие состояние оборотных средств:

- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами;
- коэффициент маневренности собственных средств.

2) Показатели, определяющие состояние основных средств:

- индекс постоянного актива;
- коэффициент долгосрочно привлеченных заемных средств;
- коэффициент износа;

- коэффициент реальной стоимости имущества.
- 3) Показатели, определяющие степень финансовой независимости предприятия:
- коэффициент автономии или независимости;
 - коэффициент финансовой зависимости;
 - коэффициент финансовой устойчивости;
 - коэффициент финансового риска или плечо финансового рычага.

Рассчитанные фактические коэффициенты отчетного периода сравниваются с нормой, со значением предыдущего периода, с показателями аналогичных организаций. Это позволяет оценить реальное финансовое состояние организации, выявить слабые и сильные стороны ее деятельности.

Рассмотрим эти коэффициенты более подробно.

1) Показатели, определяющие состояние оборотных средств:

- Коэффициент обеспеченности собственными средствами (K1) характеризует степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимую для финансовой устойчивости, и определяется по формуле

$$K_1 = \frac{ОбC_{собств.}}{ОбC}. \quad (2.18)$$

Нормативное значение этого коэффициента больше 0,1.

- Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами (K2) отражает степень покрытия материальных запасов собственными оборотными средствами и рассчитывается по формуле

$$K_2 = \frac{СК}{3}. \quad (2.19)$$

Нормативное значение этого коэффициента больше 0,6-0,8.

- Коэффициент маневренности собственных средств (K_3) оценивает, насколько мобильны собственные источники средств с финансовой точки зрения. Чем больше K_3 , тем лучше финансовое состояние:

$$K_3 = \frac{ОбC_{собств.}}{СК}, \quad (2.20)$$

Нормативное значение этого коэффициента от 0,5 и выше.

2. Показатели, определяющие состояние основных средств:

- Индекс постоянного актива (K_4) отражает долю средств внеоборотных активов в источниках собственных средств и рассчитывается по формуле

$$K_4 = \frac{ВОбА}{СК}. \quad (2.21)$$

Если имеет место долгосрочное привлечение заемных средств, то существует следующая зависимость:

$$K_3 + K_4 = 1. \quad (2.22)$$

- Коэффициент долгосрочного привлеченных заемных средств (K_5) оценивает, насколько интенсивно организация использует заемные средства для обновления и расширения производственной базы. Он определяется по формуле

$$K_5 = \frac{И_{долгоср.}}{СК + И_{долгоср.}}. \quad (2.23)$$

- Коэффициент износа (K_6) свидетельствует о том, в какой степени профинансированы за счет износа замена и обновление основных средств и рассчитывается по формуле

$$K_6 = \frac{ИЗНОС_{накопл.}}{ОС_{баланс.}}, \quad (2.24)$$

где $ИЗНОС_{накопл.}$ – накопленная сумма износа основных средств;

$ОС_{баланс.}$ – балансовая стоимость основных средств на анализируемый момент времени.

- Коэффициент реальной стоимости имущества (K_7) оценивает, какую долю стоимости имущества составляют средства производства, уровень производственного потенциала организации. Он определяется по формуле

$$K_7 = \frac{ОС_{баланс.}}{ВБ}. \quad (2.25)$$

3. Показатели, определяющие степень финансовой независимости предприятия:

- Коэффициент автономии (финансовой независимости или концентрации собственного капитала) (K_8) характеризует независимость финансового состояния субъекта от заемных источников средств и рассчитывается по формуле

$$K_8 = \frac{СК}{ВБ}. \quad (2.26)$$

Нормативное значение этого коэффициента 0,5 и выше.

Коэффициент показывает долю собственных средств в общей сумме источников.

- Коэффициент финансовой зависимости или концентрации заемного капитала (K_9), определяемый по формуле (2.25), характеризует зависимость финансового состояния субъекта от заемных источников средств. Он отражает долю заемных средств в общей сумме источников:

$$K_8 = \frac{ЗК}{ВБ}, \quad (2.27)$$

где $ЗК$ – сумма заемных и привлеченных средств.

Рекомендуемое значение этого показателя меньше 0,5.

- Коэффициент финансовой устойчивости (K_{10}) – это отношение собственных средств к сумме заемных и привлеченных средств:

$$K_{10} = \frac{СК}{ЗК}. \quad (2.28)$$

Его нормативное значение – больше или равное 1.

- Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (K_{11}) (формула (2.27)) или коэффициент финансового риска, или плечо финансового рычага – это соотношение заемного капитала к собственному. Оно характеризует силу воздействия финансового рычага (оптимальное значение находится в диапазоне 0,3–0,6). Чем выше плечо рычага, тем выше степень риска по заемным средствам.

$$K_{11} = \frac{ЗК}{СК}. \quad (2.29)$$

Рост данного коэффициента свидетельствует об усилении зависимости предприятия от привлеченного капитала.

2.3. Оценка эффективности использования активов организации

Показатели рентабельности (доходности) отражают экономическую эффективность (уровень доходности) деятельности организации. Главнейшими показателями финансового менеджмента, широко используемыми в анализе эффективности производственно-хозяйственной и финансовой деятельности организации, являются экономическая рентабельность активов ($R_{акт.}$) и рентабельность собственного капитала ($R_{ск.}$).

Экономическая рентабельность активов характеризует эффективность затрат и вложений, рассчитывается по формуле:

$$R_{акт.} = \frac{P}{З} = \frac{ЧП}{C_{акт.}} \times 100\%, \quad (2.30)$$

где P – результат;

Z – затраты и вложения;

$ЧП$ – чистая прибыль;

$C_{акт.}$ – стоимость активов предприятия.

Зависимость между экономической рентабельностью активов и показателями рентабельности продаж и оборачиваемостью активов отражается формулой:

$$R_{акт.} = \frac{ЧП}{C_{акт.}} \times 100\% = \frac{ЧП}{C_{акт.}} \times 100\% \times \frac{BP}{BP} = \frac{ЧП}{BP} \times 100\% \times \frac{BP}{C_{акт.}} = KM \times K_{трансф.}, \quad (2.31)$$

где KM – коммерческая маржа;

$K_{трансф.}$ – коэффициент трансформации.

Коммерческая маржа и коэффициент трансформации служат для характеристики факторов изменения рентабельности активов и широко используются в финансово-аналитических прогнозах.

Коммерческая маржа (KM) характеризует, какую чистую прибыль получит организация с каждого рубля оборота (обычно KM выражают в процентах). По существу, это – экономическая рентабельность оборота или рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли:

$$KM = \frac{ЧП}{BP} \times 100\%. \quad (2.32)$$

Коэффициент трансформации ($K_{трансф.}$) характеризует оборачиваемость активов и показывает, сколько раз за данный период в выручке от реализации оборачивается каждый рубль активов:

$$K_{трансф.} = \frac{BP}{C_{акт.}}. \quad (2.33)$$

Ликвидность – характеристика скорости превращения ресурсов в денежные средства.

Ликвидность активов означает способность организации превращать активы в денежные средства и быстро погашать свою задолженность. Поэтому ликвидность одновременно означает безусловную платежеспособность организации и предполагает постоянное равенство между активами и обязательствами как по общей сумме, так и по срокам их возникновения и погашения.

По степени ликвидности активы делят на 4 группы:

- 1) наиболее ликвидные;
- 2) быстроликвидные и ликвидные;
- 3) медленно ликвидные;
- 4) трудноликвидные (неликвидные).

По срокам погашения пассивы также подразделяют на 4 группы:

- 1) наиболее срочные;
- 2) краткосрочные;
- 3) долгосрочные;
- 4) постоянные.

Характеристика групп активов и пассивов и их состав представлены в табл. 2.2.

Первые три группы активов относятся к текущим активам, они более ликвидные, чем остальное имущество фирмы.

Первые три группы пассивов относятся к внешним обязательствам. Организация считается ликвидной, если ее текущие активы превышают ее краткосрочные обязательства.

Ликвидность оценивается по балансу организации.

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств субъекта его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Таблица 2.2

Группировка активов организации по степени их ликвидности и пассивов по срочности погашения обязательств

Вид активов	Вид пассивов
A_1 – наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения)	$П_1$ – наиболее срочные пассивы (кредиторская задолженность в бюджет, во внебюджетные фонды, персоналу предприятия, поставщикам; расчеты по дивидендам; прочие краткосрочные обязательства; ссуды, неоплаченные в срок)
A_2 – быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность до 12 месяцев и краткосрочные финансовые вложения)	$П_2$ – краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты)
A_3 – медленно реализуемые активы (запасы, затраты, незавершенное производство, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев, и НДС за минусом расходов будущих периодов)	$П_3$ – долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты банков и прочие займы)
A_4 – трудно реализуемые активы (внеоборотные активы, предназначенные для использования в процессе производственно-хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени)	$П_4$ – постоянные пассивы (собственные источники, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей за минусом расходов будущих периодов)

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности в порядке ее убывания, с обязательствами по пассиву, объединенных по срокам погашения в порядке их возрастания.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие соотношения:

$$\begin{array}{ll} A1 \geq П1 & A3 \geq П3 \\ A2 \geq П2 & A4 \leq П4 \end{array}$$

Если выполняются первые три неравенства, т. е. текущие активы превышают внешние обязательства организации, то обязательно и выполнение последнего неравенства, которое означает наличие у организации собственных оборотных средств и соблюдение минимальных условий финансовой устойчивости.

Невыполнение какого-либо из трех неравенств свидетельствует о том, что ликвидность баланса в той или иной степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсация может быть лишь по стоимости, т. к. на практике менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление первых двух групп активов с первыми двумя группами пассивов позволяет выявить текущую ликвидность (т. е. ликвидность на текущий момент времени).

Соблюдение третьего неравенства (превышение медленно- реализуемых активов над величиной долгосрочных пассивов) характеризует наличие у организации перспективной ликвидности (т. е. ликвидность на ближайшую перспективу).

Если степень ликвидности баланса настолько велика, что после погашения наиболее срочных обязательств остаются излишние средства, то

можно ускорить сроки расчетов с банком, поставщиками и другими контрагентами.

Балансы ликвидности за несколько периодов дают представление о тенденциях к изменению финансового положения организации.

Баланс ликвидности является одним из источников информации для составления финансового плана (прогнозного баланса); с его помощью можно прогнозировать денежные потоки организации.

Следующим показателем, характеризующим финансовое состояние организации, является платежеспособность – способность своевременно и полностью выполнять свои обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций платежного характера.

Расчет платежеспособности проводится на конкретную дату.

Организация считается платежеспособной при наличии у нее достаточной суммы (оптимальной величины) денежных средств (на расчетных, валютных счетах) и краткосрочных финансовых вложений для осуществления текущих расчетов и платежей.

Наличие незначительных остатков денежных средств на денежных счетах по балансу не обязательно означает, что организация неплатежеспособна, т. к. денежные средства могут поступить на счета в течение ближайших дней, а краткосрочные финансовые вложения легко превратить в денежную наличность.

Однако, длительное отсутствие денежных средств может привести организацию к так называемому «техническому банкротству», при котором:

- появляются просроченные задолженности и задержка платежей;
- происходит несвоевременное погашение кредитов, а также длительное, непрерывное пользование кредитами.

Низкая платежеспособность может быть как случайной, временной, так и длительной, хронической.

Причинами хронической неплатежеспособности могут быть:

- недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами;
- невыполнение плана реализации продукции;
- нерациональная структура оборотных средств;
- несвоевременное поступление платежей от контрактов;
- товары на ответственном хранении и др.

Анализ платежеспособности организации производится на основе расчета коэффициентов ликвидности.

Общую оценку платежеспособности дает коэффициент покрытия (коэффициент общего покрытия или коэффициент текущей ликвидности или коэффициент платежеспособности), который свидетельствует о том, в какой мере текущие краткосрочные обязательства обеспечиваются текущими активами, т. е. сколько денежных единиц текущих активов приходится на денежную единицу текущих обязательств. Он определяется соотношением текущих активов к краткосрочным обязательствам по формуле

$$K_{тек.ликв.} = \frac{ОбС}{КО} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{П_1 + П_2}, \quad (2.34)$$

где $КО$ – краткосрочные обязательства.

Организация признается платежеспособной, если этот коэффициент больше или равен единице. Если же коэффициент текущей ликвидности меньше 1, необходимо установить причины недостатка денежных средств, которыми могут быть:

- снижение рентабельности;
- формирование нерациональной структуры оборотного капитала (рост запасов, остатков готовой продукции и дебиторской задолженности).

Если соотношение меньше, чем 1:1, то текущие обязательства превышают текущие активы. Нормальным значением коэффициента текущей ликвидности считается его нахождение в пределах 1,5÷2.

Постоянное снижение коэффициента означает возрастающий риск неплатежеспособности. Целесообразно сравнивать этот показатель со средним значением по группам аналогичных организаций.

Коэффициент быстрой ликвидности (коэффициент строгой ликвидности, коэффициент уточненной ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия) отражает, какая часть текущих активов за минусом запасов и дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, покрывается текущими обязательствами. Он определяется соотношением наиболее ликвидных и быстроликвидных активов к краткосрочным обязательствам по формуле

$$K_{\text{быстр.ликв.}} = \frac{A_1 + A_2}{П_1 + П_2} \cdot \quad (2.35)$$

Данный показатель помогает оценить возможность погашения организацией срочных обязательств в случае ее критического положения, когда не будет возможности продать запасы.

Рекомендуемое значение этого коэффициента находится в пределах 0,8–1,0 (в розничной торговле: 0,4–0,5). Этот показатель может быть чрезвычайно высоким из-за неоправданного роста дебиторской задолженности.

Коэффициент абсолютной ликвидности является наиболее жестким критерием платежеспособности. Он показывает, какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время; определяется соотношением наиболее ликвидных активов к текущим обязательствам и рассчитывается по формуле

$$K_{\text{абс.ликв.}} = \frac{\text{ОБС} - (З + \text{Затраты})}{КО} = \frac{A_1}{П_1 + П_2} \cdot \quad (2.36)$$

Рекомендуемое значение коэффициента абсолютной ликвидности находится в пределах 0,2–1,0 (0,25–0,30 в торговле).

Различные показатели ликвидности представляют интерес для различных потребителей аналитической информации:

- коэффициент абсолютной ликвидности – для поставщиков сырья и материалов;
- коэффициент быстрой ликвидности – для банков-кредиторов;
- коэффициент покрытия – для покупателей и держателей акций и облигаций организации.

2.4. Оценка состояния и эффективности использования источников средств организации

С точки зрения экономической теории и оценки капитала как самовозрастающей стоимости капитал рассматривается как совокупность ресурсов, являющихся универсальным источником доходов общества.

Цена каждой составляющей капитала определяется как средневзвешенная цена отдельных компонентов, входящих в данную составляющую.

Стоимость собственного капитала хозяйствующего субъекта следует рассматривать с точки зрения упущенной выгоды, компенсацией за которую акционеру должен стать соответствующий уровень доходов по акциям.

Цена собственного капитала формально определяется как сумма выплат по дивидендам, деленная на величину уставного капитала.

Для акционерного общества минимальная величина собственного капитала будет определяться исходя из цены уставного капитала. В среднем цена акционерного капитала равна отношению всех дивидендных выплат к полной сумме уставного капитала. Для добавочного капитала, который образуется в результате переоценки основных средств, необходимо использовать норму прибыли, которая необходима для инвестирования

капитала в данную организацию. Цена капитала по привилегированным акциям равна проценту дивидендных выплат.

Оценка стоимости заемного капитала предполагает необходимость оценки стоимости в разрезе отдельных видов заемных средств, формирующих в совокупности заемный капитал хозяйствующего субъекта.

К заемным источникам финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта относят кредиты банков, заемные средства других предприятий и организаций, средства от выпуска и размещения акций и облигаций самого хозяйствующего субъекта, средства внебюджетных фондов и бюджетные ассигнования на возвратной основе и др.

Цена заемного капитала определяется как средневзвешенная величина по формуле

$$C_{\text{ЭК}} = \sum_{i=1}^n d_{i\text{кр.}} \times C_{i\text{кр.}} + \sum_{i=1}^n d_{i\text{кз}} \times C_{i\text{кз.}} = C_{\text{кр.}} \times d_{\text{кр.}} + C_{\text{кз.}} \times d_{\text{кз.}}, \quad (2.37)$$

где $d_{i\text{кр.}}$, $d_{i\text{кз}}$ – доля i -го источника (соответственно кр – кредитов, кз – кредиторской задолженности) в общей сумме финансирования;

$C_{i\text{кр.}}$, $C_{i\text{кз}}$ – цена i -го источника (соответственно кр – кредитов, кз – кредиторской задолженности).

Цена кредитов также определяется как средневзвешенная величина по формуле

$$C_{\text{кр.}} = C_{\text{ЗДолгоср.}} \times d_{\text{долгоср.}} + C_{\text{ЗКраткоср.}} \times d_{\text{краткоср.}}, \quad (2.38)$$

где $d_{\text{ЗДолгоср.}}$, $d_{\text{ЗКраткоср.}}$ – доля долгосрочного и краткосрочного заемного капитала в общей сумме финансирования;

$C_{\text{ЗДолгоср.}}$, $C_{\text{ЗКраткоср.}}$ – цена долгосрочного и краткосрочного заемного капитала.

Цена долгосрочных кредитов определяется процентной ставкой по долгосрочным обязательствам. Выплаты по долгосрочным кредитам относятся на остаток свободных средств организации, т. е. на чистую прибыль.

Цена краткосрочных кредитов зависит от процентной ставки за пользование кредитами. Выплаты по краткосрочным кредитам относятся на затраты в размере ставки рефинансирования ЦБ РФ плюс 3 %, в случае превышения – на чистую прибыль предприятия. Расчет цены краткосрочных кредитов ($\Pi_{\text{кк}}$) выполняется по формуле

$$\Pi_{\text{кк}} = \min(\Pi_{\text{кк}}; \Pi_{\text{ЦБ}} + 3) \times (1 - C_{\text{НП}}) + \max(\Pi_{\text{кк}} - \Pi_{\text{ЦБ}} - 3; 0), \quad (2.39)$$

где $\Pi_{\text{кк}}$ – процентная ставка по краткосрочным кредитам, %;

$\Pi_{\text{ЦБ}}$ – ставка рефинансирования ЦБ РФ, %;

$C_{\text{НП}}$ – ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью.

Если процентная ставка за пользование кредитами не превышает ставку рефинансирования ЦБ РФ плюс 3%, то расчет цены краткосрочных кредитов ($\Pi_{\text{кк}}$) выполняется по формуле:

$$\Pi_{\text{кк}} = \Pi_{\text{кк}} \times (1 - H_{\text{нр}}). \quad (2.40)$$

Цена кредиторской задолженности определяется по формуле

$$\begin{aligned} \Pi_{\text{кз}} = & \Pi_{\text{КЗпост.}} \times d_{\text{КЗпост.}} + \Pi_{\text{КЗбюдж.}} \times d_{\text{КЗбюдж.}} + \Pi_{\text{КЗвнебюдж.ф.}} \times d_{\text{КЗвнебюдж.ф.}} + \\ & + \Pi_{\text{КЗопл.тр.}} \times d_{\text{КЗопл.тр.}}, \end{aligned} \quad (2.41)$$

где $d_{\text{КЗпост.}}$, $d_{\text{КЗбюдж.}}$, $d_{\text{КЗвнебюдж.ф.}}$, $d_{\text{КЗопл.тр.}}$ – доля кредиторской задолженности (соответственно поставщикам и подрядчикам (*пост.*), в бюджет (*бюдж.*), во внебюджетные фонды (*внебюдж.ф.*), по оплате труда (*опл.тр.*)) в общей сумме финансирования;

$\Pi_{\text{КЗпост.}}$, $\Pi_{\text{КЗбюдж.}}$, $\Pi_{\text{КЗвнебюдж.ф.}}$, $\Pi_{\text{КЗопл.тр.}}$ – цена кредиторской задолженности (соответственно поставщикам и подрядчикам (*пост.*), в бюджет (*бюдж.*), во внебюджетные фонды (*внебюдж.ф.*), по оплате труда (*опл.тр.*)).

Цена кредиторской задолженности по поставщикам и подрядчикам определяется теми штрафами и пени, которые организация должна заплатить в случае задержки платежей согласно договорам, а также судебными издержками, потерей репутации, что приведет к росту цен на материалы, перебоям в снабжении. В расчетах может изменяться в пределах 0 %–10 %.

Цена кредиторской задолженности по платежам в бюджет и внебюджетные фонды определяется размером пени, которую организация должна заплатить в случае задержки платежей согласно действующему законодательству. Задолженность возрастает на величину пени 0,3 % в день. В расчетах используют схему простых процентов в пересчете на годовые показатели (исходя из 365 дней в году).

Цена кредиторской задолженности по оплате труда – это увеличение расходов, вызванное задержкой выплаты заработной платы. В настоящее время большинство организаций не индексирует невыплаченную заработную плату.

Финансовые расчеты, связанные с оптимизацией источников капитала, основаны на определении средневзвешенной (средней) стоимости капитала.

Отдача на капитал определяется после всех обязательных выплат и затрат, поэтому и цена капитала должна определяться после налогообложения прибыли.

В финансовом менеджменте капитал рассматривается с точки зрения средневзвешенной стоимости капитала, который представляет собой средневзвешенную «посленалоговую цену», в которую хозяйствующему субъекту обходятся собственные и заемные источники финансирования.

Средневзвешенная стоимость капитала (\overline{W}_k) – это показатель стоимости капитала хозяйствующего субъекта, рассчитанный по методу среднеарифметической взвешенной и характеризующий уровень расходов

(в процентах), которые ежегодно должен нести хозяйствующий субъект за возможность осуществления своей деятельности, благодаря привлекаемым финансовым ресурсам (собственным и заемным средствам), т. е. общая стоимость капитала хозяйствующего субъекта представляет собой среднее значение одноэлементных стоимостей капитала, взвешенных пропорционально каждому виду используемого капитала.

Таким образом, чтобы получить величину средневзвешенной стоимости капитала, необходимо рассчитать стоимость составляющих его компонентов: собственного капитала и заемного капитала.

Средневзвешенная стоимость капитала определяется как средневзвешенная величина по формуле

$$\overline{C}_K = \sum_{i=1}^n d_i \times C_i, \quad (2.42)$$

где d_i – доля i -го источника в общей сумме финансирования;

C_i – цена i -го источника.

Уровень эффекта финансового рычага ($\mathcal{E}\Phi P$) указывает на финансовый риск, связанный с предприятием. Поскольку проценты за кредит относятся к постоянным издержкам, наращивание финансовых расходов по заемным средствам сопровождается увеличением силы операционного рычага и возрастанием предпринимательского риска.

Эффект финансового рычага характеризует дополнительную прибыль, полученную от использования заемных средств, и означает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот организации. Определяется по формуле

$$\mathcal{E}\Phi P = (1 - C_{\text{нп}}) \times (R_{\text{акт.}} - \overline{ПК}) \times \frac{ЗК}{СК}, \quad (2.43)$$

где $C_{\text{нп}}$ – ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

$R_{\text{акт.}}$ – рентабельность активов предприятия, %;

$\overline{ПК}$ – средняя ставка процентов за кредит, уплачиваемых предприятием за использование заемного капитала, %;

$ЗК$ – средняя сумма используемого предприятием заемного капитала;

$СК$ – средняя сумма собственного капитала предприятия.

Эффект финансового рычага показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала хозяйствующего субъекта за счет привлечения в оборот заемных средств. Из формулы видно, что он возникает в тех случаях, когда рентабельность имущества организации выше банковского процента.

Эффект финансового рычага существует (с положительным знаком) только потому, что экономическая рентабельность активов больше ставки процента по используемым кредитам. В формуле расчета $ЭФР$ фигурирует не ставка процента как таковая, а средняя расчетная ставка процента:

$$\overline{ПК} = \frac{\text{Все факт.затраты по всем кредитам за анализируемый период}}{\text{Используемый в периоде } ЗК} \times 100 \%. \quad (2.44)$$

В табл. 2.3 рассмотрим пример расчета эффекта финансового рычага (млн. руб.).

По предприятию А эффект финансового рычага отсутствует, поскольку оно не использует в своей хозяйственной деятельности заемный капитал.

Таким образом, эффект финансового рычага — это приращение к чистой рентабельности собственных средств (изменение показателя прибыли на акцию), получаемое благодаря использованию кредита (заемного капитала), несмотря на платность последнего. Таким образом, эффект финансового рычага отражает принцип роста доходов собственников за счет привлечения заемных средств.

Таблица 2.3

Пример расчета эффекта финансового рычага по трем предприятиям

№ п/п	Наименование показателя	Предприятие		
		А	В	С
1	Средняя сумма всего используемого капитала предприятия (активов) за анализируемый период в том числе:	600	600	600
2	Средняя сумма собственного капитала	600	400	300
3	Средняя сумма заемного капитала	-	200	300
4	Валовая прибыль (до выплаты процентов за кредит)	120	120	120
5	Рентабельность активов предприятия, %	20	20	20
6	Средняя ставка процентов за кредит, %	-	15	15
7	Сумма процентов за кредит, уплаченная за использование заемного капитала	-	30	45
8	Налогооблагаемая прибыль предприятия	120	90	75
9	Ставка налога на прибыль	0,20	0,20	0,20
10	Сумма налога на прибыль	24	18	15
11	Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налога	96	72	60
12	Рентабельность собственного капитала, %	16,0	18,0	20,0
13	Прирост рентабельности собственного капитала в связи с использованием заемного капитала, % (по отношению к предприятию А)	-	2,0	4,0

$$\mathcal{ЭФР}_s = (1-0,20) \times (20 \% - 15 \%) \times 200/400 = 2,0 \%;$$

$$\mathcal{ЭФР}_c = (1-0,20) \times (20 \% - 15 \%) \times 300/300 = 4,0 \%.$$

2.5. Оценка уровня доходности деятельности организации

Рассмотрим основные понятия, используемые в ходе анализа уровня доходности деятельности организации.

Финансовый результат – это разность между доходами и расходами организации. Он определяется как сумма результата от обычных видов деятельности и результата прочей (операционной и внереализационной) деятельности хозяйствующего субъекта. Как в целом по организации, так и по отдельным видам деятельности может быть получен положительный финансовый результат-прибыль. Если финансовый результат отрицательный, то организация получает убытки. Финансовый результат (ΦP) рассчитывается по формуле

$$\Phi P = BM - Z_{\text{пр.пост.}} - Z_{\text{косв.пост.общехоз}}, \quad (2.45)$$

где BM – валовая маржа,

$Z_{\text{пр.пост.}}$ – прямые постоянные затраты;

$Z_{\text{косв.пост.общехоз.}}$ – косвенные постоянные общехозяйственные затраты.

Валовая маржа (маржинальный доход) представляет собой результат от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом переменных затрат. Она рассчитывается по формуле

$$BM = BP - Z_{\text{пр.пер.}}, \quad (2.46)$$

где BP – выручка от реализации продукции (работ, услуг);

$Z_{\text{пр.пер.}}$ – прямые переменные затраты.

Нераспределенная (чистая) прибыль – это часть накопленного капитала организации (фирмы), аккумулирующая невыплаченную в виде дивидендов прибыль, которая является внутренним источником финансовых ресурсов фирмы долговременного характера. По сути, это реинвестирование прибыли в активы предприятия (фирмы).

Чистая прибыль – прибыль (убыток) до налогообложения, уменьшенная на величину отложенных налоговых обязательств, текущего налога на прибыль и увеличенная на сумму отложенных налоговых активов за отчетный период.

Дивиденды представляют собой часть имущества компании, которую ее собственник может получить по окончании очередного отчетного периода согласно решению высшего органа управления и в соответствии со своей долей в уставном капитале. Дивиденды чаще всего выплачиваются в денежной форме, а в случаях, предусмотренных законом или уставными документами, – иным имуществом (акциями, облигациями и товарами). Политика выплаты дивидендов представляет собой упорядоченную систему принципов и подходов, которыми руководствуются собственники компании при определении той доли имущества компании, которую они считают целесообразным распределить в виде дивидендов по окончании очередного отчетного периода.

Сумма дивидендов, подлежащих к выплате на основе нормы распределения прибыли на дивиденды, рассчитывается по формуле

$$Д = П_{чист.} \times НР_{див.}, \quad (2.47)$$

где $Д$ – сумма дивидендов, подлежащих к выплате;

$П_{чист.}$ – чистая прибыль предприятия;

$НР_{див.}$ – норма распределения прибыли на дивиденды, выраженная десятичной дробью.

Высшей формой устойчивости организации является способность развиваться в условиях внутренней и внешней среды. Для этого организация должна обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заемные средства.

Под кредитоспособностью понимается наличие у субъекта предпосылок для получения кредита и его возврата в срок. Кредитоспособной является

организация при наличии у нее предпосылок для получения кредита и способности своевременно возратить взятую ссуду с уплатой причитающихся процентов за счет прибыли или других финансовых ресурсов.

Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями финансирования организации. Самофинансирование – обеспечение производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта за счет собственных источников средств (прибыли и амортизации). Собственный капитал является основой самостоятельности и независимости организации.

Однако нужно учитывать, что финансирование деятельности организации только за счет собственных средств не всегда выгодно для нее, особенно в тех случаях, когда производство носит сезонный характер. Тогда в отдельные периоды будут накапливаться значительные средства на счетах в банке, а в отдельные периоды их будет не хватать. Кроме того, используя эффект финансового рычага (когда цены на финансовые ресурсы невысоки, а организация может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы), привлекая заемные средства, она может повысить рентабельность собственного (акционерного) капитала. Но привлечение заемного капитала может ухудшить устойчивость финансового положения. Капитал краткосрочного использования требует постоянной оперативной работы, направленной на контроль своевременного их возврата и на привлечение в оборот на непродолжительное время других капиталов.

Следовательно, от того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение организации. Выработка правильной финансовой стратегии поможет многим хозяйствующим субъектам повысить эффективность своей деятельности.

Эффективность самофинансирования зависит от удельного веса собственных источников и определяется коэффициентом самофинансирования, который рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{самофинансирования}} = \frac{\Pi_{\text{чист.}} + A}{ЗК}, \quad (2.48)$$

где A – амортизация внеоборотных активов.

В процессе анализа доходности организации проводится анализ безубыточности ее деятельности. Он связан с определением эффекта операционного (производственного) рычага ($ЭОР$).

Ключевой в проведении операционного анализа выступает классификация затрат на постоянные и переменные.

Переменные затраты – затраты, которые возрастают либо уменьшаются пропорционально изменению объема производства. Например, это затраты на закупку сырья и материалов, потребление электроэнергии, заработная плата сотрудников по сдельной форме и др. Сумма этих затрат в расчете на единицу продукции при изменении объемов производства остается постоянной.

Постоянные затраты – затраты, которые не изменяются при изменении объемов производства продукции. Например, это амортизационные отчисления, проценты за кредит, арендная плата, оклады управленческих работников, административные расходы и т.д. При изменении объемов производства в расчете на единицу продукции сумма таких затрат также меняется.

Смешанные затраты состоят из постоянной и переменной частей. Примеры таких затрат: почтовые и телеграфные расходы, затраты на текущий ремонт оборудования и т.п. В дальнейшем величиной смешанных затрат можно пренебречь ради ясности изложения.

В табл. 2.4 обобщено поведение переменных и постоянных затрат.

Изменение затрат при изменениях объема производства (реализации)
продукции

Объем производства (реализации) продукции	Переменные затраты		Постоянные затраты	
	суммарные	на единицу продукции	суммарные	на единицу продукции
Растет	Увеличиваются	Неизменны	Неизменны	Уменьшаются
Падает	Уменьшаются	Неизменны	Неизменны	Увеличиваются

Кроме того, ключевыми элементами операционного анализа служат: операционный рычаг, порог рентабельности и запас финансовой прочности.

Основные формулы операционного анализа приведены в табл. 2.5.

Порядок определения точки безубыточности (пороговой выручки от реализации) графическим способом включает в себя:

- 1) построение прямой постоянных затрат;
- 2) построение прямой переменных затрат;
- 3) построение прямой суммарных затрат;
- 4) построение прямой выручки от продажи.

Перпендикуляр, проведенный из точки пересечения прямых выручки от продаж и суммарных затрат, показывает пороговую выручку от реализации (точку безубыточности). Схематично график определения точки безубыточности представлен на рис. 2.1.

Таблица 2.5

Ключевые показатели операционного анализа

Наименование показателя	Условные обозначения	Расчетная формула
1. Объем продаж, натуральный измеритель	Q	
2. Цена реализации единицы продукции, денежный измеритель	$Ц_{ед.}$	
3. Переменные затраты на единицу продукции, денежный измеритель	$З_{пер.ед.}$	
4. Выручка от реализации, денежный измеритель	BP	$BP = Q \times Ц_{ед.}$
5. Общая сумма переменных затрат, денежный измеритель	$З_{пер.}$	$З_{пер.} = З_{пер.ед.} \times Q$
6. Валовая маржа	BM	$BM = BP - З_{пер.}$
7. Коэффициент валовой маржи	K_{BM}	$K_{\text{вм}} = BM / BP$
8. Постоянные затраты, денежный измеритель	$З_{пост.}$	
9. Порог рентабельности, денежный измеритель (пороговая выручка от реализации)	$П_{BP}$	$П_{BP} = З_{пост.} / K_{BM}$
10. Порог рентабельности (критический объем продаж), натуральный измеритель	$П_Q$	$П_Q = З_{пост.} / (Ц_{ед.} - З_{пер.ед.})$
11. Запас финансовой прочности, денежный измеритель	$ЗФП$	$ЗФП = BP - П_{BP}$
12. Запас финансовой прочности, в % к выручке от реализации	$ЗФП\%$	$ЗФП\% = \frac{ЗФП}{BP} \times 100\%$
12. Прибыль, денежный измеритель	Π	$\Pi = BP - (З_{пост.} + З_{пер.})$
		$\Pi = BM - З_{пост.}$
13. Сила воздействия операционного рычага	\mathcal{EOP}	$\mathcal{EOP} = \frac{BM}{\Pi}$

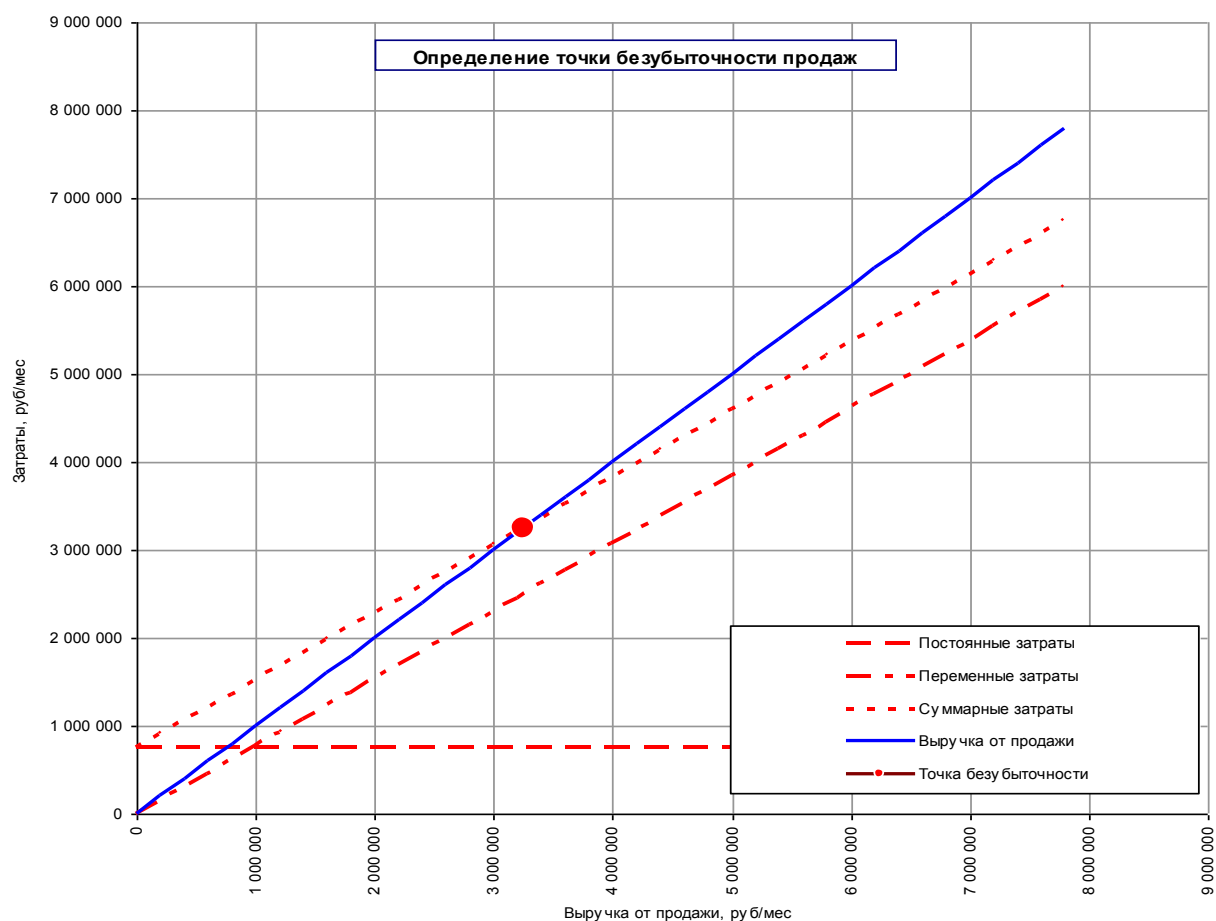


Рис. 2.1. Определение точки безубыточности деятельности организации

Действие операционного (производственного, хозяйственного) рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли.

Пример. Выручка от реализации в первом году составила 100 тыс. руб. при переменных затратах 40 тыс. руб. и постоянных затратах 30 тыс. руб. (в сумме 70 тыс. руб.). Прибыль равна 30 тыс. руб. В следующем году планируется рост выручки от реализации до 120 тыс. руб. (+20 %). Следовательно, на 20 % возрастут и переменные затраты, составив 48 тыс. руб. Сумма постоянных затрат останется на уровне 30 тыс. руб. Суммарные затраты составят 78 тыс. руб. Прибыль же достигнет 42 тыс. руб., что на 40 % больше прибыли прошлого года.

Таким образом, выручка от реализации увеличивается всего лишь на 20 %, а прибыль – на 40 %. Это и характеризует действие операционного рычага.

В практических расчетах для определения силы воздействия операционного рычага применяют отношение валовой маржи (результата от реализации после возмещения переменных затрат) к прибыли. Валовая маржа представляет собой разницу между выручкой от реализации и переменными затратами. Этот показатель в экономической литературе обозначается так же как сумма покрытия. Желательно, чтобы валовой маржи хватило не только на покрытие постоянных расходов, но и на формирование прибыли.

В нашем случае сила воздействия операционного рычага равна:
 $(100-40)/30 = 2.$

Эффект операционного рычага (\mathcal{EOP}) может быть посчитан и по другой формуле

$$\mathcal{EOP} = \frac{T_{np\Pi_{реал.}}}{T_{npBP}}, \quad (2.49)$$

где $T_{np\Pi_{реал.}}$ – темп прироста прибыли от реализации продукции;

$T_{np BP}$ – темп прироста выручки от реализации;

Для нашего примера имеем:

$$\mathcal{EOP} = \frac{40 \%}{20 \%} = 2.$$

Это означает, что увеличение выручки от реализации будет приводить к двухкратному увеличению прибыли. Однако и при снижении выручки от реализации прибыль будет снижаться в два раза быстрее.

Сила воздействия операционного рычага всегда рассчитывается для определенного объема продаж, для данной выручки от реализации. Изменяется выручка от реализации - изменяется и сила воздействия операционного рычага. Сила воздействия операционного рычага в

значительной степени зависит от среднеотраслевого уровня фондоемкости: чем больше стоимость основных средств, тем больше постоянные затраты. Вместе с тем эффект операционного рычага поддается контролю именно на основе учета зависимости силы воздействия рычага от величины постоянных затрат: чем больше постоянные затраты и чем меньше прибыль, тем сильнее действует операционный рычаг.

Пример расчета ключевых показателей операционного анализа приведен в табл. 2.6.

Расчеты позволяют сделать вывод о том, что по мере удаления выручки от ее порогового значения сила воздействия операционного рычага ослабевает, а запас финансовой прочности увеличивается.

Кроме абсолютных показателей, в процессе анализа рассчитываются относительные показатели уровня доходности, к которым относится рентабельность. Рентабельность относится к показателям эффективности и означает соотношение результатов и затрат. В качестве результатов всегда выступают показатели прибыли (валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли). В качестве затрат могут быть: общая сумма затрат на производство и реализацию продукции, выручка от реализации продукции, активы, капитал предприятия и т. д.

Различают следующие виды рентабельности:

1) по показателям выручки:

- Предельная рентабельность продаж ($R_{\text{продаж пред.}}$). Показывает сумму валовой прибыли ($\Pi_{\text{вал}}$), приходящуюся на рубль выручки от реализации продукции, характеризует максимальную рентабельность продаж и определяется по формуле

$$R_{\text{продаж пред.}} = \frac{\Pi_{\text{вал.}}}{BP} \times 100 \%. \quad (2.50)$$

Таблица 2.6

Расчет показателей операционного анализа

Наименование показателя	Значение показателя	
	исходный вариант	вариант 10 %-го роста выручки
1. Выручка от реализации, руб. (BP)	400 000	440 000
2. Переменные затраты, руб. ($Z_{пер.}$)	310 000	341 000
3. Валовая маржа, руб. (BM)	90 000	99 000
4. Коэффициент валовой маржи (K_{BM})	$90000/400000 = 0,225$	$99000/341000 = 0,225$
5. Постоянные затраты, руб. ($Z_{пост.}$)	30 000	30 000
6. Порог рентабельности, руб. ($П_{БР}$)	$30\,000/0,225 = 133\,333$	
7. Запас финансовой прочности, руб. ($ЗФП$)	$400000 - 133\,333 = 266\,667$	$440\,000 - 133\,333 = 306\,667$
8. Запас финансовой прочности в % к выручке от реализации ($ЗФП\%$)	$(266\,667/400000) \times 100 = 66,7\%$	$(306\,667/440000) \times 100 = 69,7\%$
9. Прибыль, руб. ($П$)	$266\,667 \times 0,225 = 60\,000$	$306\,667 \times 0,225 = 69\,000$
10. Эффект операционного рычага ($ЭОР$)	$90000/60000 = 1,5$ (если объем реализации увеличить на 10 %, то прибыль возрастет на 15 %)	$99000/69000 = 1,43$ (если объем реализации увеличить на 10 %, то прибыль возрастет на 14,3 %)

- Рентабельность продаж ($R_{\text{продаж}}$) характеризует процент прибыли от продаж ($\Pi_{\text{пр}}$) на 1 рубль продаж и определяется по формуле

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\Pi_{\text{пр.}}}{BP} \times 100 \%. \quad (2.51)$$

- Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения ($R_{\text{продаж } \Pi_{\text{дн}}}$) характеризует процент прибыли до налогообложения ($\Pi_{\text{дн}}$) на 1 рубль продаж и определяется по формуле

$$R_{\text{продаж } \Pi_{\text{дн}}} = \frac{\Pi_{\text{дн.}}}{BP} \times 100 \%. \quad (2.52)$$

- Рентабельность продаж по чистой прибыли ($R_{\text{продаж } ЧП}$) характеризует процент чистой прибыли ($ЧП$) на 1 рубль продаж и определяется по формуле

$$R_{\text{продаж } ЧП} = \frac{ЧП}{BP} \times 100 \%. \quad (2.53)$$

2) по показателям затрат:

- Рентабельность продукции ($R_{\text{продукции}}$) характеризует процент прибыли на 1 рубль затрат (C) и определяется по формуле

$$R_{\text{продукции}} = \frac{\Pi_{\text{пр.}}}{C} \times 100 \%. \quad (2.54)$$

- Рентабельность производственной деятельности (рентабельность производства) ($R_{\text{произв. деят.}}$) характеризует процент валовой прибыли ($\Pi_{\text{вал.}}$) на 1 рубль производственной себестоимости ($C_{\text{произв.}}$) и определяется по формуле

$$R_{\text{произв. деят.}} = \frac{\Pi_{\text{вал.}}}{C_{\text{произв}}} \times 100 \%. \quad (2.55)$$

Валовая прибыль представляет собой выручку от продаж, уменьшенную на величину производственной себестоимости (не включающей коммерческие и управленческие расходы);

3) по показателям стоимости источников и средств предприятия:

- Рентабельность активов (или всех средств предприятия) по чистой прибыли ($R_{\text{акт. чП}}$). Она равна рентабельности капитала ($R_{\text{капитала}}$) и определяет сумму чистой прибыли, приходящуюся на рубль активов, характеризует процент чистой прибыли на 1 рубль активов (капитала) и определяется по формулам:

$$R_{\text{акт. чП}} = \frac{\text{ЧП}}{0,5 \times (C_{\text{акт. н.п.}} + C_{\text{акт. к.п.}})} \times 100 \%; \quad (2.56)$$

$$R_{\text{капитала}} = \frac{\text{ЧП}}{0,5 \times (C_{\text{пас. н.п.}} + C_{\text{пас. к.п.}})} \times 100 \%, \quad (2.57)$$

где $C_{\text{акт. н.п.}}$ и $C_{\text{акт. к.п.}}$ – стоимость активов соответственно на конец и начало расчетного периода;

$C_{\text{пас. н.п.}}$ и $C_{\text{пас. к.п.}}$ – стоимость пассивов соответственно на конец и начало расчетного периода.

- Рентабельность чистых активов ($R_{\text{чист. акт.}}$). Определяет сумму чистой прибыли, приходящуюся на рубль чистых активов ($C_{\text{акт. чист.}}$). Под чистыми активами организации понимается стоимость ее активов, уменьшенная на сумму ее обязательств [14]. Рентабельность чистых активов характеризует процент чистой прибыли на 1 рубль чистых активов или эффективность использования акционерного капитала и определяется по формуле

$$R_{\text{чист. акт. чП}} = \frac{\text{ЧП}}{C_{\text{акт. чист.}}} \times 100 \%. \quad (2.58)$$

- Рентабельность производственных активов по чистой прибыли ($R_{\text{произв. акт. чП}}$) характеризует процент чистой прибыли на 1 рубль производственных активов ($C_{\text{акт. произв.}}$), т. е. основных средств (ОС) и запасов (З) и определяется по формуле

$$R_{\text{произв. акт. ЧП}} = \frac{\text{ЧП}}{C_{\text{акт. произ}}} \times 100 \% = \frac{\text{ЧП}}{OC + З} \times 100 \%. \quad (2.59)$$

- Рентабельность оборотных активов ($R_{\text{обор. акт.}}$) характеризует процент чистой прибыли на 1 рубль оборотных активов и определяется по формуле

$$R_{\text{обор. акт.}} = \frac{\text{ЧП}}{ОбС} \times 100 \%. \quad (2.60)$$

- Рентабельность производства ($R_{\text{производства}}$) означает процент валовой прибыли ($\Pi_{\text{вал.}}$), приходящийся на 1 рубль основных средств (OC), нематериальных активов (HA) и оборотных средств ($ОбС$), характеризует максимальную рентабельность продаж и определяется по формуле

$$R_{\text{производства}} = \frac{\Pi_{\text{вал.}}}{OC + HA + ОбС} \times 100 \%. \quad (2.61)$$

- Рентабельность собственного капитала ($R_{СК}$) характеризует процент чистой прибыли на 1 рубль собственного капитала и определяется по формуле

$$R_{СК} = \frac{\text{ЧП}}{СК} \times 100 \%. \quad (2.62)$$

- Рентабельность трудозатрат (заработной платы) ($R_{ЗП}$) характеризует процент чистой прибыли на 1 рубль заработной платы ($ЗП$) и определяется по формуле

$$R_{ЗП} = \frac{\text{ЧП}}{ЗП} \times 100 \%. \quad (2.63)$$

2.6. Оценка вероятности банкротства

Несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования по денежным обязательствам и (или) уплатить обязательные платежи.

Согласно действующему законодательству [13] оценка вероятности банкротства базируется на основе показателей текущей ликвидности,

обеспеченности собственными средствами, способности восстановить или утратить платежеспособность.

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{тек.ликв.}$) рассчитывается по формуле

$$K_{тек.ликв.} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2}. \quad (2.64)$$

Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности равно единице, оптимальное значение – не менее двух.

Коэффициент обеспеченности организации собственными средствами ($K_{обесп.собств.ср.}$) рассчитывается по формуле

$$K_{обесп.собств.ср.} = \frac{\Pi_4 - A_4}{A_1 + A_2 + A_3}. \quad (2.65)$$

Нормативное значение коэффициента обеспеченности собственными средствами должно быть не менее 0,1.

Согласно Методическим положениям по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса [11], если хотя бы один из коэффициентов ($K_{тек.ликв.}$ или $K_{обесп.собств.ср.}$) меньше нормативного, то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период 6 месяцев. Если оба коэффициента ($K_{тек.ликв.}$ или $K_{обесп.собств.ср.}$) меньше нормативного, то рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности

Коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{восст.плат.}$) рассчитывается по формуле

$$K_{восст.плат.} = \frac{K_{тек.ликв.}^{факт.} + 6/T \times (K_{тек.ликв.}^{факт.} - K_{тек.ликв.}^{норм.})}{K_{тек.ликв.}^{норм.}}, \quad (2.66)$$

где $K_{тек.ликв.}^{факт.}$ – коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода;

$K_{тек.ликв.}^{норм.}$ – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности, равное двум;

T – количество месяцев в отчетном периоде.

Если за 6 месяцев $K_{восст.плат.} > 1,0$, то признается, что у организации имеется реальная возможность восстановить платежеспособность.

Коэффициент утраты платежеспособности ($K_{утр.плат.}$) рассчитывается по формуле

$$K_{утр.плат.} = \frac{K_{тек.ликв.}^{факт.} + 3/T \times (K_{тек.ликв.}^{факт.} - K_{тек.ликв.}^{норм.})}{K_{тек.ликв.}^{норм.}}. \quad (2.67)$$

Если за 3 месяца коэффициент утраты платежеспособности больше единицы, то признается, что у организации имеется реальная возможность не утратить платежеспособность.

Кроме того, при оценке вероятности банкротства можно использовать и освоить на практике определение вероятности банкротства конкретных организаций с использованием пятифакторной модели Э. Альтмана.

Прогнозирование вероятности банкротства производится с помощью финансовых коэффициентов, а именно, с помощью индекса кредитоспособности (Z), рассчитываемого по формулам:

$$Z = 3,3 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 1,2 \times X_3 + 1,0 \times X_4 + 0,6 \times X_5, \quad (2.68)$$

$$\text{где } X_1 = \frac{\Pi_{до\ упл. проц по кредитам налогов}}{ВБ}; \quad (2.69)$$

$$X_2 = \frac{ЧП(\Pi_{нераспр.})}{ВБ}; \quad (2.70)$$

$$X_3 = \frac{ОбС_{собств.}}{ВБ}; \quad (2.71)$$

$$X_4 = \frac{BP}{BB}; \quad (2.72)$$

$$X_5 = \frac{\text{Рын.стоимостьобыкн.привилегаций}}{ЗК} = \frac{\text{СК в рын.оценке}}{\text{Привлеченный капитал}}. \quad (2.73)$$

При $Z < 1,81$ вероятность банкротства очень велика; при $1,81 < Z < 2,70$ вероятность банкротства высокая; при $2,8 < Z < 2,9$ вероятность банкротства возможна; при $Z > 3,0$ вероятность банкротства маловероятна.

Таким образом, при $1,81 < Z < 2,99$ вероятность банкротства невелика и при $Z > 2,99$ вероятность банкротства ничтожна. В диапазоне от 1,81 до 2,99 прогноз банкротства на основе индекса кредитоспособности Альтмана может с большой вероятностью привести к ошибочным выводам (это так называемая «темная зона»).

ТЕСТЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. В форме отчетности бухгалтерский баланс для проведения анализа общая стоимость имущества организации определяется:

- 1) суммированием внеоборотных активов и оборотных активов;
- 2) суммированием внеоборотных активов и собственного капитала;
- 3) суммированием оборотных активов и собственного капитала;
- 4) суммированием внеоборотных активов и долгосрочных обязательств.

2. В форме отчетности «бухгалтерский баланс» для проведения анализа собственный капитал организации определяется:

- 1) суммированием уставного капитала и собственных акций, выкупленных у акционеров;
- 2) суммированием уставного капитала, собственных акций, добавочного капитала, нераспределенной прибыли (непокрытого убытка);
- 3) суммированием уставного капитала, собственных акций, добавочного капитала, краткосрочных обязательств;
- 4) суммированием уставного капитала, собственных акций, резервного капитала, нераспределенной прибыли (непокрытого убытка).

3. В форме отчетности «бухгалтерский баланс» для проведения анализа краткосрочные обязательства организации определяются:

- 1) суммированием займов и кредитов; кредиторской задолженности; задолженности перед участниками (учредителями) по выплате доходов будущих периодов; резервов предстоящих расходов; прочих краткосрочных обязательств;
- 2) суммированием займов и кредитов; кредиторской задолженности; задолженности перед участниками (учредителями) по выплате доходов; резервов предстоящих расходов; краткосрочных обязательств;

- 3) суммированием займов и кредитов; кредиторской задолженности; доходов будущих периодов; резервов предстоящих расходов; прочих краткосрочных обязательств;
- 4) суммированием займов и кредитов; кредиторской задолженности; резервов предстоящих расходов; прочих краткосрочных обязательств.

4. Для проведения анализа бухгалтерской финансовой отчетности кредиторская задолженность организации определяется:

- 1) суммированием задолженности поставщиков и подрядчиков; задолженности перед персоналом; задолженности перед внебюджетными фондами;
- 2) суммированием задолженности поставщиков и подрядчиков; задолженности перед государственными внебюджетными фондами; задолженности по налогам и сборам; задолженности по прочим кредиторам;
- 3) суммированием задолженности поставщиков и подрядчиков; задолженности перед персоналом организации; задолженности по налогам и сборам; задолженности по прочим кредиторам;
- 4) суммированием задолженности поставщиков и подрядчиков; задолженности перед государственными внебюджетными фондами; задолженности по налогам и сборам.

5. Для проведения анализа бухгалтерской финансовой отчетности наиболее ликвидные активы определяются:

- 1) суммированием денежных средств; краткосрочных обязательств; дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев;
- 2) суммированием денежных средств; краткосрочных финансовых вложений; кредиторской задолженности;
- 3) суммированием денежных средств; краткосрочных финансовых вложений (в т. ч. ценных бумаг);

- 4) суммированием денежных средств; краткосрочных финансовых вложений; дебиторской задолженности.

6. Для проведения анализа финансовой отчетности медленно реализуемые активы определяются:

- 1) суммированием материально-производственных запасов; долгосрочной дебиторской задолженности; НДС; прочих оборотных активов;
- 2) суммированием материально-производственных запасов; долгосрочной дебиторской задолженности; прочих оборотных активов;
- 3) суммированием НДС; прочих оборотных активов;
- 4) суммированием НДС; материально-производственных запасов.

7. Для проведения анализа финансовой отчетности труднореализуемые активы определяются:

- 1) суммированием нематериальных активов; основных средств; незавершенного строительства; долгосрочных финансовых вложений; прочих внеоборотных активов;
- 2) суммированием нематериальных активов; основных средств; незавершенного строительства; доходных вложений в материальные ценности; долгосрочных финансовых вложений; отложенных налоговых активов; прочих внеоборотных активов;
- 3) суммированием нематериальных активов; незавершенного строительства; прочих внеоборотных активов;
- 4) суммированием нематериальных активов; незавершенного строительства; доходных вложений в материальные ценности; прочих внеоборотных активов.

8. Для проведения анализа финансовой отчетности наиболее срочные обязательства определяются:

- 1) суммированием задолженности перед персоналом организации; задолженности перед государственными внебюджетными фондами; задолженности по налогам и сборам;
- 2) суммированием задолженности перед государственными внебюджетными фондами; задолженности по налогам и сборам; задолженности прочих кредиторов;
- 3) суммированием кредиторской задолженности;
- 4) суммированием задолженности перед государственными внебюджетными фондами; задолженности по налогам и сборам; кредиторской задолженности.

9. Для проведения анализа финансовой отчетности краткосрочные пассивы определяются:

- 1) суммированием краткосрочных заемных средств (займов и кредитов); задолженности участникам (учредителям) по выплате доходов; прочих краткосрочных обязательств;
- 2) суммированием краткосрочных заемных средств (займов и кредитов); доходов будущих периодов; прочих краткосрочных обязательств;
- 3) суммированием краткосрочных заемных средств (займов и кредитов); резервов предстоящих расходов; доходов будущих периодов; краткосрочных обязательств;
- 4) суммированием резервов предстоящих расходов; краткосрочных обязательств.

10. Для проведения анализа формы финансовой отчетности с точки зрения ликвидности долгосрочные пассивы определяются:

- 1) суммированием долгосрочных обязательств (займов и кредитов); отложенных налоговых обязательств; прочих долгосрочных обязательств; доходов будущих периодов; резервов предстоящих расходов;

- 2) суммированием долгосрочных обязательств (займов и кредитов); прочих долгосрочных обязательств;
- 3) суммированием долгосрочных обязательств (займов и кредитов); резервов предстоящих расходов;
- 4) суммированием долгосрочных обязательств (займов и кредитов); доходов будущих периодов.

11. При каком соотношении бухгалтерский баланс считается абсолютно ликвидным?

- 1) наиболее ликвидные активы \geq наиболее срочным обязательствам;
быстрореализуемые активы \geq краткосрочным пассивам;
медленно реализуемые активы \geq долгосрочным пассивам;
внеоборотные активы \leq постоянным пассивам;
- 2) наиболее ликвидные активы \leq наиболее срочным обязательствам;
быстрореализуемые активы \geq краткосрочным пассивам;
медленно реализуемые активы \leq долгосрочным пассивам;
внеоборотные активы \geq постоянным пассивам;
- 3) наиболее ликвидные активы \leq наиболее срочным обязательствам;
быстрореализуемые активы \leq краткосрочным пассивам;
медленно реализуемые активы \leq долгосрочным пассивам;
внеоборотные активы \leq постоянным пассивам;
- 4) наиболее ликвидные активы \geq наиболее срочным обязательствам;
быстрореализуемые активы \leq краткосрочным пассивам;
медленно реализуемые активы \geq долгосрочным пассивам;
внеоборотные активы \leq постоянным пассивам.

12. Для анализа ликвидности по данным финансовой отчетности текущая ликвидность организации рассчитывается:

- 1) суммированием наиболее ликвидных активов и быстрореализуемых активов и вычитанием наиболее срочных обязательств;

- 2) суммированием наиболее ликвидных активов и наиболее срочных обязательств;
- 3) суммированием наиболее ликвидных активов и быстрореализуемых активов и вычитанием наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов;
- 4) суммированием наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов и вычитанием наиболее ликвидных активов.

13. Для анализа ликвидности по данным финансовой отчетности перспективная ликвидность рассчитывается:

- 1) вычитанием из наиболее ликвидных активов наиболее срочных обязательств;
- 2) вычитанием из быстрореализуемых активов краткосрочных пассивов;
- 3) вычитанием из медленно реализуемых активов долгосрочных пассивов;
- 4) вычитанием из трудно реализуемых активов постоянных пассивов.

14. Для анализа бухгалтерского баланса величина текущих обязательств определяется:

- 1) суммированием займов и кредитов; задолженности перед участниками (учредителями) по выплате доходов; краткосрочных обязательств;
- 2) суммированием займов и кредитов; задолженности перед участниками (учредителями) по выплате доходов;
- 3) суммированием задолженности перед участниками (учредителями) по выплате доходов; краткосрочных обязательств;
- 4) суммированием займов и кредитов; краткосрочных обязательств.

15. Для проведения анализа ликвидности по данным финансовой отчетности коэффициент абсолютной ликвидности определяется:

- 1) суммированием денежных средств и краткосрочных обязательств и делением на текущие обязательства;
- 2) суммированием денежных средств и долгосрочных финансовых вложений и делением на текущие обязательства;
- 3) суммированием денежных средств и текущих обязательств и делением на краткосрочные финансовые вложения;
- 4) суммированием денежных средств и текущих обязательств и делением на краткосрочные финансовые вложения.

16. Для проведения анализа ликвидности по данным финансовой отчетности коэффициент критической ликвидности определяется:

- 1) суммированием денежных средств и текущих финансовых вложений и делением на текущие финансовые вложения;
- 2) суммированием денежных средств и краткосрочной дебиторской задолженности и делением на текущие финансовые вложения;
- 3) суммированием денежных средств; текущих финансовых вложений; краткосрочной дебиторской задолженности и делением на текущие обязательства;
- 4) суммированием денежных средств; краткосрочной дебиторской задолженности и делением на текущие обязательства.

17. Для проведения анализа ликвидности по данным финансовой отчетности коэффициент текущей ликвидности определяется:

- 1) суммированием оборотных активов и основного капитала и делением на денежные средства;
- 2) суммированием оборотных активов; собственного капитала и делением на оборотные активы;
- 3) делением оборотных активов на основной капитал;
- 4) делением оборотных активов на текущие обязательства.

18. Предприятие считается неплатежеспособным, если коэффициент текущей ликвидности окажется меньше:

- 1) 1;
- 2) 0;
- 3) 2;
- 4) 0,5.

19. Денежные средства используются неэффективно в случае, когда значение коэффициента абсолютной ликвидности:

- 1) от 0,2 до 0,7;
- 2) больше 0,5;
- 3) больше 0,7;
- 4) до 1.

20. Эффективность использования оборотных средств определяется:

- 1) оборачиваемостью оборотных средств;
- 2) продолжительностью одного оборота;
- 3) отношением суммы среднего остатка оборотных средств к сумме однодневной выручки;
- 4) оборачиваемостью оборотных средств в днях.

21. Для оценки удовлетворительной структуры баланса рассчитывается коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами как

- 1) отношение собственных оборотных средств к величине оборотного капитала;
- 2) отношение оборотных средств в запасах, затратах, прочих активах к наиболее срочным обязательствам;
- 3) отношение собственных оборотных средств и оборотных средств в запасах, затратах, прочих активах;
- 4) отношение собственных оборотных средств к валюте баланса.

22. На эффективность использования оборотных средств положительно влияет:

- 1) увеличение продолжительности оборота оборотных средств;

- 2) уменьшение количества оборотов оборотных средств в отчетном периоде;
- 3) уменьшение продолжительности оборота оборотных средств;
- 4) увеличение численности рабочих, занятых в основном производстве.

23. Если коэффициент покрытия обязательств больше двух, то это означает, что

- 1) предприятие будет оценено держателями акций;
- 2) с предприятием будут работать поставщики товарно-материальных ценностей;
- 3) предприятию необходим кредит банка;
- 4) предприятию дадут кредит банка.

24. Коэффициент, характеризующий теоретический уровень платежеспособности, – это

- 1) общий коэффициент платежеспособности;
- 2) коэффициент автономии;
- 3) коэффициент промежуточного покрытия оборотных средств;
- 4) коэффициент финансирования.

25. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств характеризует:

- 1) средний остаток оборотных средств в отчетном году;
- 2) размер объема выручки от реализации в расчете на 1 рубль оборотных средств;
- 3) число дней, за которое происходит один кругооборот оборотных средств;
- 4) объем оборотных средств в расчете на 1 рубль выручки от реализации продукции.

26. Коэффициент автономии предприятия рассчитывается отношением:

- 1) заемных средств к валюте баланса;
- 2) собственных средств к валюте баланса;
- 3) собственных средств к заемным;

4) итога раздела II актива баланса к валюте баланса.

27. К активу бухгалтерского баланса относятся:

- 1) кредиты, расчеты с бюджетом;
- 2) нераспределенная прибыль, добавочный капитал;
- 3) готовая продукция, производственные запасы;
- 4) основные средства, расчеты с поставщиками и подрядчиками.

28. Собственные средства предприятия включают в себя:

- 1) собственные оборотные средства и основные средства;
- 2) уставный капитал, добавочный капитал, нераспределенную прибыль;
- 3) раздел III пассива баланса минус раздел V пассива баланса;
- 4) раздел III пассива баланса минус раздел I актива.

29. Для проведения анализа по данным финансовой отчетности рассчитываются коэффициенты:

- 1) первичной ликвидности;
- 2) абсолютной ликвидности;
- 3) срочной ликвидности;
- 4) текущей ликвидности.

30. Для анализа эффективности использования оборотных средств рассчитываются показатели:

- 1) оборот дебиторской и кредиторской задолженности;
- 2) коэффициент оборачиваемости оборотных средств, продолжительность одного оборота;
- 3) норма прибыли, норма расхода оборотных средств на единицу продукции;
- 4) загрузка средств в обороте.

31. Фактор, который влияет на эффективность использования оборотных средств, называется:

- 1) продолжительность оборота оборотных средств;
- 2) средняя стоимость основных средств;

- 3) среднесписочная численность работников предприятия;
 - 4) продолжительность отчетного периода.
32. Об эффективном использовании оборотных средств свидетельствует:
- 1) высвобождение оборотных средств;
 - 2) дополнительное привлечение оборотных средств;
 - 3) увеличение средств на расчетном счете и в кассе;
 - 4) снижение итога раздела II актива баланса.
33. Экономическую независимость предприятия характеризует коэффициент:
- 1) текущей ликвидности;
 - 2) фондоотдачи;
 - 3) автономности;
 - 4) выполнения плана по общему объему выпуска продукции.
34. Фондоемкость определяется как частное от деления:
- 1) объема производства на среднюю стоимость основных средств;
 - 2) прибыли предприятия на среднегодовую стоимость основных средств;
 - 3) среднегодовой стоимости основных средств на численность работников;
 - 4) средней стоимости основных средств на объем производства.
35. Реальный уровень платежеспособности предприятия оценивается:
- 1) уточненным коэффициентом платежеспособности;
 - 2) общим коэффициентом платежеспособности;
 - 3) коэффициентом промежуточного покрытия;
 - 4) коэффициентом автономии (независимости).
36. К показателям оценки имущественного положения при проведении детализированного анализа финансового состояния относятся:
- 1) коэффициент обновления основных средств;
 - 2) коэффициент текущей ликвидности;
 - 3) сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия;

4) величина собственных оборотных средств.

37. В бухгалтерском балансе для анализа финансовой отчетности к кредиторской задолженности относятся:

- 1) счета к получению;
- 2) счета к оплате;
- 3) товары реализованные;
- 4) финансовые вложения.

38. На основе данных бухгалтерского баланса анализ эффективности использования основных средств проводится

- 1) путем расчета суммы амортизационных отчислений;
- 2) факторным анализом фондоотдачи средней стоимости основных средств;
- 3) путем расчета рентабельности в динамике за ряд лет;
- 4) путем составления оптимальной схемы поступления основных средств.

39. При оценке финансового состояния по данным финансовой отчетности потребность предприятия в долгосрочных кредитах характеризует коэффициент:

- 1) инвестирования;
- 2) автономности;
- 3) фондоотдачи;
- 4) выбытия основных средств.

40. Для оценки финансового состояния организации и анализа бухгалтерского баланса кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в распоряжении, включает:

- 1) минимальную задолженность работающим по заработной плате и начисления на нее;
- 2) задолженность по заработной плате работающим в производственной сфере;
- 3) задолженность по налоговым платежам в бюджет;

4) задолженность по арендным платежам.

41. Основным приемом в анализе форм бухгалтерской финансовой отчетности можно назвать:

- 1) прием финансового бюджетирования;
- 2) способ цепных подстановок и способ абсолютных разниц;
- 3) прием изучения денежных операций;
- 4) прием сравнения.

42. В форме финансовой отчетности оценка структуры баланса проводится при анализе несостоятельности предприятия по коэффициенту:

- 1) оборачиваемости оборотных средств;
- 2) абсолютной ликвидности;
- 3) реальной платежеспособности;
- 4) обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами.

43. В форме финансовой отчетности о прибылях и убытках прибыль от продажи товаров, продукции, работ, услуг рассчитывается как:

- 1) прибыль от реализации продукции за минусом налогов;
- 2) сумма прибылей по операционным результатам;
- 3) доход от продажи иного имущества;
- 4) разница между выручкой от продажи продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов и затратами на ее производство и реализацию.

44. Анализ влияния факторов на рентабельность привлеченного капитала проводится:

- 1) путем расчета отношения прибыли от продаж и чистой прибыли;
- 2) методом факторного анализа отношения показателя прибыли от продаж и показателя величины привлеченного капитала;
- 3) методом факторного анализа отношения показателя чистой прибыли и показателя величины привлеченного капитала;
- 4) методом факторного анализа чистой прибыли и стоимости произведенных фондов.

45. Для анализа финансовой отчетности о прибылях и убытках валовая прибыль определяется как:

- 1) прибыль, остающаяся в собственности предприятия;
- 2) общая сумма прибыли, до вычетов и отчислений;
- 3) прибыль от внереализационных доходов;
- 4) прибыль от реализации материальных ценностей.

46. Рентабельность предприятия по данным финансовой отчетности определяется отношением:

- 1) выручки от продажи продукции к среднегодовой стоимости основных фондов, умноженной на 100 %;
- 2) прибыли от реализации продукции к объему производства, умноженному на 100 %;
- 3) валовой прибыли к сумме среднегодовой стоимости основных и оборотных средств, умноженной на 100 %;
- 4) стоимости основных средств к выручке от реализации продукции, умноженной на 100 %.

47. В формах финансовой отчетности разность между чистой прибылью и дивидендами – это:

- 1) выручка;
- 2) доход;
- 3) остаток;
- 4) нераспределенная прибыль.

48. Какая из формул определения чистой рентабельности правильная?

- 1) прибыль от продаж, деленная на выручку от продаж;
- 2) прибыль от продаж, деленная на себестоимость от продаж, умноженная на 100;
- 3) чистая прибыль от продаж, деленная на выручку от продаж, умноженная на 100;
- 4) чистая прибыль, деленная на себестоимость, умноженная на 100.

49. Какой из формул определяется рентабельность собственного капитала?

- 1) прибыль от продаж, деленная на выручку от продаж, умноженная на 100;
- 2) чистая прибыль от продаж, деленная на среднюю стоимость собственного капитала, умноженная на 100;
- 3) чистая прибыль, деленная на собственный капитал;
- 4) чистая прибыль, деленная на основной капитал.

50. Какой из формул определяется экономическая рентабельность предприятия?

- 1) чистая прибыль, деленная на выручку от продаж, умноженная на 100;
- 2) чистая прибыль, деленная на среднюю стоимость активов, умноженная на 100;
- 3) чистая прибыль, деленная на среднюю стоимость оборотных активов, умноженная на 100;
- 4) чистая прибыль от продаж, деленная на среднюю стоимость активов.

51. Прибыль, получаемая от обычной деятельности, оставляемая на предприятии, называется:

- 1) валовой;
- 2) операционной;
- 3) учредительной;
- 4) нераспределенной.

52. Валовой доход определяется как:

- 1) выручка от продажи материальных ценностей;
- 2) разность между валовой выручкой и материальными затратами на производство;
- 3) доход от операций, не связанных с реализацией готовой продукции;
- 4) доход, полученный в результате побочной деятельности.

53. Разность между продажной стоимостью реализованной продукции и ее полной фактической себестоимостью, за минусом НДС и акцизов – это:

- 1) фактический доход;
- 2) объем реализации;
- 3) прибыль от реализации;
- 4) выручка от реализации.

54. На показатель рентабельности продукции влияет фактор:

- 1) изменения оптовых (отпускных) цен;
- 2) изменения численности работающих;
- 3) изменения объема выпуска;
- 4) изменения средней стоимости основных и оборотных средств.

Библиографический список

1. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2007.
2. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / В.И. Бариленко, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотникова, О.В. Иванова. – М.: КНОРУС, 2005.
3. Боронина Л.Н. Основы управления проектами: учеб. пособие / Л.Н. Боронина, З.В. Сенок. – Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2009.
4. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2007.
5. Илышева Н.Н. Анализ финансовой отчетности коммерческой организации: учеб. пособие / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
6. Илышева Н.Н. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008.
7. Илышева Н.Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, 2011.
8. Ковалев В.В. Анализ баланса или как понимать баланс: учеб.-практ. пособие / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2009.
9. Ковалев В. В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): учеб. пособие / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2005.
10. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия: методы оценки / М.Н. Крейнина. – М.: ДИС, 1997.
11. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса (утв. распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994 г. N 31-р). СПС «Гарант».

12. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций (утв. Приказом ФСФО РФ от 23 января 2001 г. N 16). СПС «Гарант».

13. О несостоятельности (банкротстве): ФЗ от 26.10.2002 г. №127-ФЗ (ред. от 07.12.2011 г.). СПС «Гарант».

14. Порядок оценки стоимости чистых активов акционерных обществ (утв. Приказом МФ РФ №10н и ФК по рынку ценных бумаг №03-6/ПЗ от 29.01.2003 г.). СПС «Гарант».

Основные коэффициенты, используемые для анализа финансового состояния коммерческой организации

Анализ финансовой устойчивости

Наименование финансового коэффициента	Рекомендуемое значение	Расчетная формула (дробь)	
		Числитель дроби	Знаменатель дроби
1. Коэффициент финансовой независимости	$\geq 0,5$	Собственный капитал	Валюта баланса
2. Коэффициент финансовой зависимости	≤ 2	Валюта баланса	Собственный капитал
3. Коэффициент концентрации заемного капитала	$\leq 0,5$	Заемный капитал	Валюта баланса
4. Коэффициент задолженности	≤ 1	Заемный капитал	Собственный капитал
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,1$	Собственный оборотный капитал = Собственный капитал + Долгосрочные обязательства – Внеоборотные активы	Оборотные активы
6. Коэффициент структуры заемного капитала	-	Долгосрочные обязательства	Заемный капитал

Анализ платежеспособности и ликвидности

Наименование финансового коэффициента	Рекомендуемое значение	Расчетная формула (дробь)	
		Числитель дроби	Знаменатель дроби
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения	Краткосрочные обязательства
2. Коэффициент быстрой ликвидности	$\geq 0,8$	Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Краткосрочная дебиторская задолженность	Краткосрочные обязательства
3. Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	Оборотные активы	Краткосрочные обязательства

Группировка активов и пассивов для анализа ликвидности баланса

Группа	Состав
A1	Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения
A2	Дебиторская задолженность
A3	Запасы
A4	Внеоборотные активы
П1	Кредиторская задолженность
П2	Краткосрочные кредиты и займы
П3	Долгосрочные обязательства
П4	Собственный капитал

Анализ деловой активности

Наименование финансового коэффициента	Расчетная формула (дробь)	
	Числитель дроби	Знаменатель дроби
1. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Выручка от продажи	Средняя сумма оборотных активов
2. Продолжительность оборота оборотных активов	Продолжительность анализируемого периода	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов
3. Коэффициент оборачиваемости сырья и материалов	Себестоимость производства и реализации продукции	Средние остатки сырья и материалов
4. Продолжительность оборота сырья и материалов	Продолжительность анализируемого периода	Коэффициент оборачиваемости сырья и материалов
5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Выручка от продажи	Средняя сумма дебиторской задолженности
6. Продолжительность оборота дебиторской задолженности	Продолжительность анализируемого периода	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности
7. Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	Выручка от продажи	Средняя валюта баланса
8. Продолжительность оборота совокупных активов	Продолжительность анализируемого периода	Коэффициент оборачиваемости совокупных активов

Анализ показателей рентабельности

Наименование финансового коэффициента	Расчетная формула (дробь)	
	Числитель дроби	Знаменатель дроби
1. Рентабельность реализованной продукции	Прибыль от продаж	Полная себестоимость реализованной продукции
2. Рентабельность продаж	Прибыль от продаж	Выручка от продажи
3. Норма прибыли	Чистая прибыль	Выручка от продажи
4. Рентабельность активов	Чистая прибыль	Средняя валюта баланса
5. Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль	Средняя сумма собственного капитала
6. Рентабельность заемного капитала	Чистая прибыль	Средняя сумма заемного капитала
7. Фондорентабельность	Прибыль от продаж	Средняя сумма основных средств

**Формы для представления результатов анализа финансового состояния
коммерческой организации**

Таблица П.2.1

Горизонтальный анализ уплотненного баланса

Показатели	Сумма на н.п.	Сумма на к.п.	Абсолютный прирост, тыс. руб.	Темп прироста, %
Активы				
1. Внеоборотные активы				
2.оборотные активы				
В том числе из них:				
• сырье и материалы				
• готовая продукция				
• дебиторская задолженность				
• краткосрочные финансовые вложения				
• денежные средства				
Баланс				
Пассивы				
1. Собственный капитал				
В том числе:				
• уставный капитал				
• прибыль				
2. Заемный капитал				
В том числе:				
• долгосрочный заемный капитал				
• краткосрочные обязательства				
Из них:				
• краткосрочные кредиты и займы				
• кредиторская задолженность				
Баланс				

Таблица П.2.2

Вертикальный анализ уплотненного баланса

Показатели	Сумма на н.п.	Сумма на к.п.	Структура, %		
			на н.п.	на к.п.	изменение удельного веса
Активы					
1. Внеоборотные активы					
2. Оборотные активы					
В том числе из них:					
• сырье и материалы					
• готовая продукция					
• дебиторская задолженность					
• краткосрочные финансовые вложения					
• денежные средства					
Баланс					
Пассивы					
1. Собственный капитал					
2. Заемный капитал					
В том числе:					
• долгосрочный заемный капитал					
• краткосрочные обязательства					
Баланс					

Таблица П.2.3

Показатели финансовой устойчивости

Показатели	Норматив	На н.п.	На к.п.
1. Коэффициент финансовой независимости	$\geq 0,5$		
2. Коэффициент финансовой зависимости	≤ 2		
3. Коэффициент концентрации заемного капитала	$\leq 0,5$		
4. Коэффициент задолженности	≤ 1		
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,1$		
6. Коэффициент структуры заемного капитала	-		

Таблица П.2.4

Показатели платежеспособности и ликвидности

Показатели	Норматив	На н.п.	На к.п.
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$		
2. Коэффициент быстрой ликвидности	$\geq 0,8$		
3. Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2		

Таблица П.2.5

Оценка ликвидности баланса

Группы активов по ликвидности	На н.п.	На к.п.	Группы пассивов по срочности погашения	На н.п.	На к.п.	Условия ликвидности баланса	Выполнение условий	
							На н.п.	На к.п.
1. Наиболее ликвидные активы (A1)			1. Наиболее срочные обязательства (П1)			$A1 \geq П1$		
2. Быстро реализуемые активы (A2)			2. Краткосрочные пассивы (П2)			$A2 \geq П2$		
3. Медленно реализуемые активы (A3)			3. Долгосрочные пассивы (П3)			$A3 \geq П3$		
4. Трудно реализуемые активы (A4)			4. Постоянные пассивы (П4)			$A4 \leq П4$		

Таблица П.2.6

Показатели деловой активности

Показатели	Предшествующий период	Отчетный период	Абсолютный прирост
1. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов			
2. Продолжительность оборота оборотных активов			
3. Коэффициент оборачиваемости сырья и материалов			
4. Продолжительность оборота сырья и материалов			
5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности			
6. Продолжительность оборота дебиторской задолженности			
7. Коэффициент оборачиваемости совокупных активов			
8. Продолжительность оборота совокупных активов			

Таблица П.2.7

Показатели рентабельности

Показатели	Предшест- вующий период	Отчетный период	Абсолютный прирост
1. Рентабельность реализованной продукции			
2. Рентабельность продаж			
3. Норма прибыли			
4. Рентабельность активов			
5. Рентабельность собственного капитала			
6. Рентабельность заемного капитала			
7. Фондорентабельность			

Приложение 3

Формы для представления результатов анализа финансового состояния бюджетной организации

Таблица П.3.1

Характеристика нефинансовых активов в разрезе внеоборотных и оборотных средств

Показатели	На н.п.		На к.п.		Изменение		Темпы	
	сумма	удель- ный вес, %	сумма	удель- ный вес, %	сумма	удель- ный вес, %	роста, %	при- роста, %
1. Внеоборот- ные активы								
1.1. Основные средства								
1.2. Нематери- альные активы								
1.3. Непроиз- веденные активы								
2. Оборотные активы								
2.1. Матери- альные запасы								
3. Стоимость имущества, всего		100		100		-		

Таблица П.3.2

Показатели имущественного положения бюджетной организации

Показатели	На н.п.	На к.п.
1. Динамика имущества		
2. Доля внеоборотных нефинансовых активов в составе имущества		
3. Доля основных средств в составе нефинансовых активов		
4. Доля денежных средств и финансовых вложений в финансовых активах		
5. Доля материальных запасов в оборотных активах		
6. Доля дебиторской задолженности в финансовых (оборотных) активах		
7. Доля нефинансовых активов в общей сумме актива организации		
8. Доля финансовых активов в общей сумме актива организации		

Для заполнения табл. П.3.2 следует использовать следующие формулы:

Наименование финансового коэффициента	Расчетная формула (дробь)	
	Числитель дроби	Знаменатель дроби
1. Динамика имущества	Валюта баланса нефинансовых активов на конец периода	Валюта баланса нефинансовых активов на начало периода
2. Доля внеоборотных нефинансовых активов в составе имущества	Внеоборотные нефинансовые активы	Валюта баланса нефинансовых активов
3. Доля основных средств в составе нефинансовых активов	Основные средства	Валюта баланса нефинансовых активов
4. Доля денежных средств и финансовых вложений в финансовых активах	Денежные средства и финансовые вложения	Валюта баланса финансовых активов
5. Доля материальных запасов в оборотных активах	Материальные запасы	Оборотные активы
6. Доля дебиторской задолженности в финансовых (оборотных) активах	Дебиторская задолженность	Валюта баланса финансовых активов
7. Доля нефинансовых активов в общей сумме актива организации	Нефинансовые активы	Валюта баланса актива
8. Доля финансовых активов в общей сумме актива организации	Финансовые активы	Валюта баланса актива

Таблица П.3.3

Анализ финансовых активов

Показатели	На н.п.		На к.п.		Изменение		Темпы	
	сумма	удель- ный вес, %	сумма	удель- ный вес, %	сумма	удель- ный вес, %	роста, %	при- роста, %
1. Денежные средства								
2. Финансо- вые вложения								
3. Дебитор- ская задол- женность по доходам								

Показатели	На н.п.		На к.п.		Изменение		Темпы	
	сумма	удель- ный вес, %	сумма	удель- ный вес, %	сумма	удель- ный вес, %	роста, %	при- роста, %
4. Дебитор- ская задол- женность по выданным авансам								
5. Дебитор- ская задол- женность по подотчетным суммам								
6. Дебитор- ская задол- женность по недостачам								
7. Прочие дебиторы								
8. Итого финансовые активы		100		100		-		

Таблица П.3.4

Анализ источников средств деятельности бюджетной организации

Показатели	На н.п.		На к.п.		Изменение		Темпы	
	сумма	удель- ный вес, %	сумма	удель- ный вес, %	сумма	удель- ный вес, %	роста, %	при- роста, %
1. Бюджетные средства								
2. Внебюд- жетные средства								
3. Заемные средства								
4. Всего средств		100		100		-		

Таблица П.3.5

Показатели ликвидности

Показатели	Норматив	На н.п.	На к.п.
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$		
2. Коэффициент быстрой ликвидности	$\geq 0,8$		
3. Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2		

Для заполнения табл. П.3.5 следует использовать следующие формулы:

Наименование финансового коэффициента	Рекомендуемое значение	Расчетная формула (дробь)	
		Числитель дроби	Знаменатель дроби
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	Денежные средства	Краткосрочные обязательства
2. Коэффициент быстрой ликвидности	$\geq 0,8$	Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + краткосрочная дебиторская задолженность	Краткосрочные обязательства
3. Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	Оборотные активы	Краткосрочные обязательства

Таблица П.3.6

Оценка ликвидности баланса исполнения бюджета

Группы активов по ликвидности	На н.п.	На к.п.	Группы пассивов по срочности погашения	На н.п.	На к.п.	Условия ликвид- ности баланса	Выполнение условий	
							На н.п.	На к.п.
1. Наиболее ликвидные активы (A1)			1. Наиболее срочные обязательства (П1)			$A1 \geq П1$		
2. Быстро реализуемые активы (A2)			2. Кратко- срочные пассивы (П2)			$A2 \geq П2$		
3. Медленно реализуемые активы (A3)			3. Долго- срочные пассивы (П3)			$A3 \geq П3$		
4. Трудно реализуемые активы (A4)			4. Постоянные пассивы (П4)			$A4 \leq П4$		

Для заполнения табл. П.3.6 необходима следующая информация:

Группа	Состав
A1	Денежные средства
A2	Финансовые вложения + Краткосрочная дебиторская задолженность
A3	Запасы + Долгосрочная дебиторская задолженность + НДС по приобретенным материальным ценностям
A4	Основные средства + Нематериальные и непроизведенные активы + Незавершенное строительство
П1	Кредиторская задолженность
П2	Остальные краткосрочные обязательства
П3	Долгосрочные обязательства
П4	Бюджетные и внебюджетные средства

Таблица П.3.7

Анализ чистого операционного результата в целом

Показатели	Предшест- вующий период	Отчетный период	Абсолют- ный прирост	Темп роста, %
1. Доходы				
2. Расходы				
3. Чистый операционный результат				
4. Операции с нефинансовыми активами				
5. Операции с финансовыми активами				
6. Операции с обязательствами				
7. Чистый операционный результат				-

**Бухгалтерская отчетность коммерческих организаций
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ «АЛЬФА»**

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120	5210	2046
Незавершенное строительство	130		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190	5210	2046
II. Оборотные активы			
Запасы	210	6758	988
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	5926	838
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	213		
готовая продукция и товары для перепродажи	214	830	150
товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216	2	
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	10285	7020
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	10072	6777
Краткосрочные финансовые вложения	250		
Денежные средства	260	82	433
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290	17125	8441
БАЛАНС	300	22335	10487

ПАССИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	10	10
Добавочный капитал	420		
Резервный капитал	430		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	394	634
Итого по разделу III	490	404	644
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
Итого по разделу IV	590		
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610		
Кредиторская задолженность	620	21931	9843
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	21220	9738
задолженность перед персоналом организации	622	124	33
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	181	13
задолженность по налогам и сборам	624	143	25
прочие кредиторы	625	262	34
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
Итого по разделу V	690	21931	9843
БАЛАНС	700	22335	10487

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ПРЕДПРИЯТИЯ «АЛЬФА»

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	12638	6296
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(10923)	(6367)
Валовая прибыль	029	1715	71
Коммерческие расходы	030		
Управленческие расходы	040	1565	(215)
Прибыль (убыток) от продаж	050	150	(286)
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060		
Проценты к уплате	070		
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие доходы	090		
Прочие расходы	100	(43)	(6)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	107	(292)
Отложенные налоговые активы	141		
Отложенные налоговые обязательства	142		
Текущий налог на прибыль	150	(21)	
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	180		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	86	(292)

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ «БЕТА»

АКТИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120	144	133
Незавершенное строительство	130		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190	144	133
II. Оборотные активы			
Запасы	210	1610	545
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	1610	539
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	213		
готовая продукция и товары для перепродажи	214		
товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216		6
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	3	3
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	585	1191
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	76	
Краткосрочные финансовые вложения	250		
Денежные средства	260	2703	1166
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290	4901	2905
БАЛАНС	300	5045	3038

ПАССИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	10	10
Добавочный капитал	420		
Резервный капитал	430		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	4327	2360
Итого по разделу III	490	4337	2370
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
Итого по разделу IV	590		
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610		
Кредиторская задолженность	620	708	668
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621		
задолженность перед персоналом организации	622	409	
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	100	
задолженность по налогам и сборам	624	198	664
прочие кредиторы	625		4
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
Итого по разделу V	690	708	668
БАЛАНС	700	5045	3038

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ПРЕДПРИЯТИЯ «БЕТА»

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	107694	140662
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(107763)	(139737)
Валовая прибыль	029		
Коммерческие расходы	030	(69)	925
Управленческие расходы	040		
Прибыль (убыток) от продаж	050	(69)	925
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060		
Проценты к уплате	070		
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие доходы	090	14509	13325
Прочие расходы	100	(14397)	(13322)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	43	928
Отложенные налоговые активы	141		
Отложенные налоговые обязательства	142		
Текущий налог на прибыль	150	(10)	(251)
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	180		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	33	677

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ «ГАММА»

АКТИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120	1276	960
Незавершенное строительство	130	179136	923090
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190	180412	324050
II. Оборотные активы			
Запасы	210	18704	27301
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	17820	26563
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	213	838	701
готовая продукция и товары для перепродажи	214		
товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216	46	36
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	28553	48615
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	36677	55739
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	4695	14627
Краткосрочные финансовые вложения	250		
Денежные средства	260	54	27
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290	83988	131682
БАЛАНС	300	264400	455732

ПАССИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	1220	1220
Добавочный капитал	420		
Резервный капитал	430		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	64	3186
Итого по разделу III	490	1284	4406
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
Итого по разделу IV	590		
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	1015	1049
Кредиторская задолженность	620	29178	121224
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	23314	111286
задолженность перед персоналом организации	622	44	137
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	46	1158
задолженность по налогам и сборам	624	60	1870
прочие кредиторы	625	5714	6773
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640	232923	329052
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
Итого по разделу V	690	263116	451326
БАЛАНС	700	264400	455732

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ПРЕДПРИЯТИЯ «ГАММА»

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	36180	14554
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(21656)	(11496)
Валовая прибыль	029	14524	3058
Коммерческие расходы	030		
Управленческие расходы	040	(4114)	(2945)
Прибыль (убыток) от продаж	050	10410	113
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060		
Проценты к уплате	070		
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие доходы	090	83087	4510
Прочие расходы	100	(18646)	(4539)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	74851	84
Отложенные налоговые активы	141		
Отложенные налоговые обязательства	142		
Текущий налог на прибыль	150		(53)
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	180		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	74851	31

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ «ДЕЛЬТА»

АКТИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120	2013	1830
Незавершенное строительство	130		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190	2013	1830
II. Оборотные активы			
Запасы	210	13129	15653
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211		
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	213	91	
готовая продукция и товары для перепродажи	214		
товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216	12	360
прочие запасы и затраты	217	13026	15293
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	1215	620
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	24618	28563
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	11795	13385
Краткосрочные финансовые вложения	250		57
Денежные средства	260	5	536
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290	38967	45429
БАЛАНС	300	40980	47259

ПАССИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	10	10
Добавочный капитал	420		
Резервный капитал	430		1
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	144	7
Итого по разделу III	490	154	18
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
Итого по разделу IV	590		
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	12847	9104
Кредиторская задолженность	620	27979	38137
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	17617	30653
задолженность перед персоналом организации	622	199	210
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	109	110
задолженность по налогам и сборам	624	152	171
прочие кредиторы	625	9902	6993
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
Итого по разделу V	690	40826	47241
БАЛАНС	700	40980	47259

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ПРЕДПРИЯТИЯ «ДЕЛЬТА»

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	137761	280484
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(128682)	(260289)
Валовая прибыль	029	9079	20195
Коммерческие расходы	030	(6503)	(17390)
Управленческие расходы	040	(1753)	
Прибыль (убыток) от продаж	050	823	2805
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060		
Проценты к уплате	070		
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие доходы	090	4048	
Прочие расходы	100	(4934)	(2498)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	(63)	307
Отложенные налоговые активы	141		
Отложенные налоговые обязательства	142		
Текущий налог на прибыль	150	(73)	(210)
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	180	(1)	
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	(137)	97

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ «ЭПСИЛОН»

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110	1081	997
Основные средства	120		
Незавершенное строительство	130		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190	1081	997
II. Оборотные активы			
Запасы	210	1883	1885
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211		
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	213		
готовая продукция и товары для перепродажи	214	1883	1885
товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216		
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	134	464
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	1781	1281
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	1445	549
Краткосрочные финансовые вложения	250	1000	1000
Денежные средства	260		1
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290	4798	4631
БАЛАНС	300	5879	5628

ПАССИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	3000	3000
Добавочный капитал	420	307	307
Резервный капитал	430		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	446	665
Итого по разделу III	490	3753	3972
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
Итого по разделу IV	590		
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610		
Кредиторская задолженность	620	2126	1656
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	2065	1440
задолженность перед персоналом организации	622	32	39
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	6	46
задолженность по налогам и сборам	624	23	20
прочие кредиторы	625		111
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
Итого по разделу V	690	2126	1656
БАЛАНС	700	5879	5628

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ПРЕДПРИЯТИЯ «ЭПСИЛОН»

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	3504	8319
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(2472)	(6518)
Валовая прибыль	029	1032	1801
Коммерческие расходы	030	(692)	(1508)
Управленческие расходы	040		
Прибыль (убыток) от продаж	050	340	293
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060		
Проценты к уплате	070		
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие доходы	090		
Прочие расходы	100	(65)	(282)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	275	11
Отложенные налоговые активы	141		
Отложенные налоговые обязательства	142		
Текущий налог на прибыль	150	(56)	(2)
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	180		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	219	9

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ «ДЗЕТА»

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120	32	120
Незавершенное строительство	130		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190	32	120
II. Оборотные активы			
Запасы	210	1011	4521
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211		30
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	213		
готовая продукция и товары для перепродажи	214		4396
товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216		95
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	202	4644
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	208	39293
в том числе:			
покупатели и заказчики	241		37781
Краткосрочные финансовые вложения	250	27	120
Денежные средства	260	49	401
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290	1497	48979
БАЛАНС	300	1529	49099

ПАССИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	12	12
Добавочный капитал	420		
Резервный капитал	430		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	38	236
Итого по разделу III	490	50	248
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
Итого по разделу IV	590		
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610		834
Кредиторская задолженность	620	1479	48017
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621		35101
задолженность перед персоналом организации	622		81
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623		29
задолженность по налогам и сборам	624		678
прочие кредиторы	625		12128
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
Итого по разделу V	690	1479	48851
БАЛАНС	700	1529	49099

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ПРЕДПРИЯТИЯ «ДЗЕТА»

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	483	73
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(150)	(20)
Валовая прибыль	029	333	53
Коммерческие расходы	030		
Управленческие расходы	040	(30)	(8)
Прибыль (убыток) от продаж	050	303	45
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060		
Проценты к уплате	070		
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие доходы	090		
Прочие расходы	100	(15)	(2)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	288	43
Отложенные налоговые активы	141		
Отложенные налоговые обязательства	142		
Текущий налог на прибыль	150		
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	180	(52)	(5)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	236	38

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ «ЭТА»

АКТИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110	13496	12773
Основные средства	120	124800	202086
Незавершенное строительство	130		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190	138296	214859
II. Оборотные активы			
Запасы	210	83600	15927
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	75000	11627
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	213		
готовая продукция и товары для перепродажи	214		
товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216	8600	4300
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	106000	209927
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	100000	196800
Краткосрочные финансовые вложения	250	31000	29500
Денежные средства	260	223840	160765
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290	444440	416119
БАЛАНС	300	582736	630978

ПАССИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	196854	196854
Добавочный капитал	420	56200	56200
Резервный капитал	430	30000	30000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	157490	218316
Итого по разделу III	490	440544	501370
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
Итого по разделу IV	590		
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	70000	52500
Кредиторская задолженность	620	66192	72608
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	44000	67298
задолженность перед персоналом организации	622	9700	
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623		4680
задолженность по налогам и сборам	624	12492	
прочие кредиторы	625		
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660	6000	4500
Итого по разделу V	690	142192	129608
БАЛАНС	700	582736	630978

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ПРЕДПРИЯТИЯ «ЭТА»

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	150000	130000
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(122952)	(102854)
Валовая прибыль	029	27048	27146
Коммерческие расходы	030		
Управленческие расходы	040		
Прибыль (убыток) от продаж	050	27048	27146
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060		
Проценты к уплате	070	(2275)	(2055)
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие доходы	090	51500	45153
Прочие расходы	100	(240)	(200)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	76033	70044
Отложенные налоговые активы	141		
Отложенные налоговые обязательства	142		
Текущий налог на прибыль	150	(15207)	(13400)
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	180		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	60826	56644

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ «ТЕТА»

АКТИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110	13538	13016
Основные средства	120	125100	202105
Незавершенное строительство	130		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190	138638	215121
II. Оборотные активы			
Запасы	210	84100	16074
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	75100	12000
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	213		
готовая продукция и товары для перепродажи	214		
товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216	9000	4074
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	146000	250641
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	140000	237500
Краткосрочные финансовые вложения	250	31100	30100
Денежные средства	260	224062	161686
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290	485262	458501
БАЛАНС	300	623900	673622

ПАССИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	197000	197000
Добавочный капитал	420	56500	56500
Резервный капитал	430	30000	30000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	157340	218428
Итого по разделу III	490	440840	501928
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
Итого по разделу IV	590		
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	70500	53000
Кредиторская задолженность	620	106560	113494
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	44000	67928
задолженность перед персоналом организации	622	10300	
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623		5154
задолженность по налогам и сборам	624	12120	
прочие кредиторы	625		
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660	6000	5200
Итого по разделу V	690	183060	171694
БАЛАНС	700	623900	673622

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ПРЕДПРИЯТИЯ «ТЕТА»

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	160000	140000
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(133150)	(112486)
Валовая прибыль	029	26850	27514
Коммерческие расходы	030		
Управленческие расходы	040		
Прибыль (убыток) от продаж	050	26850	27514
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060		
Проценты к уплате	070	(2198)	(2014)
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие доходы	090	52300	49100
Прочие расходы	100	(350)	(310)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	76602	74290
Отложенные налоговые активы	141		
Отложенные налоговые обязательства	142		
Текущий налог на прибыль	150	(15320)	(14858)
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	180		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	61282	59432

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ «ЙОТА»

АКТИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110	13450	12700
Основные средства	120	125400	214450
Незавершенное строительство	130		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190	138850	227150
II. Оборотные активы			
Запасы	210	84400	16675
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	75000	12375
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	213		
готовая продукция и товары для перепродажи	214		
товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216	9400	4300
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	256000	363930
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	250000	347800
Краткосрочные финансовые вложения	250	31000	30400
Денежные средства	260	224440	144765
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290	595840	555770
БАЛАНС	300	734690	782920

ПАССИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	197350	197350
Добавочный капитал	420	56200	56200
Резервный капитал	430	30000	30300
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	302150	362320
Итого по разделу III	490	585700	646170
IV. Долгосрчные обязательства			
Займы и кредиты	510		
Прочие долгосрчные обязательства	520		
Итого по разделу IV	590		
V. Краткосрчные обязательства			
Займы и кредиты	610	85000	64850
Кредиторская задолженность	620	57990	66900
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	34000	61350
задолженность перед персоналом организации	622	10300	
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623		5550
задолженность по налогам и сборам	624	13690	
прочие кредиторы	625		
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрчные обязательства	660	6000	5000
Итого по разделу V	690	148990	136750
БАЛАНС	700	734690	782920

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ПРЕДПРИЯТИЯ «ЙОТА»

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	150000	130000
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(124452)	(104354)
Валовая прибыль	029	25548	25646
Коммерческие расходы	030		
Управленческие расходы	040		
Прибыль (убыток) от продаж	050	25548	25646
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060		
Проценты к уплате	070	(2275)	
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие доходы	090	55322	46920
Прочие расходы	100	(240)	(200)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	78355	72366
Отложенные налоговые активы	141		
Отложенные налоговые обязательства	142		
Текущий налог на прибыль	150	(15207)	(13400)
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	180		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	63148	58966

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ «КАППА»

АКТИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120	5518316	4954567
Незавершенное строительство	130	242807	1005509
Долгосрочные финансовые вложения	140	10	10
Прочие внеоборотные активы	150	251090	144662
Итого по разделу I	190	6095858	6254725
II. Оборотные активы			
Запасы	210	777245	924373
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	305342	324687
животные на выращивании и откорме	212	3	4
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	213	110488	121618
готовая продукция и товары для перепродажи	214	212423	374935
товары отгруженные	215	12193	9391
расходы будущих периодов	216	136796	93738
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	28220	21684
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	11288	40192
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	996895	1042773
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	159311	321886
Краткосрочные финансовые вложения	250	70000	270000
Денежные средства	260	84658	155618
Прочие оборотные активы	270	4170	50506
Итого по разделу II	290	1972476	2505146
БАЛАНС	300	8068334	8759871

ПАССИВ	Код пока- зателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	2063871	2063871
Добавочный капитал	420	7841	7841
Резервный капитал	430		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	(1466897)	(1726318)
Итого по разделу III	490	604815	345394
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510	26409	34464
Прочие долгосрочные обязательства	520		
Итого по разделу IV	590	26409	34464
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	563503	500503
Кредиторская задолженность	620	5427990	6566764
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	367621	562113
задолженность перед персоналом организации	622	5152	7676
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	3271	3167
задолженность по налогам и сборам	624	2296	2121
прочие кредиторы	625	5049650	5991687
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640	1445617	1312746
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
Итого по разделу V	690	7437110	8380013
БАЛАНС	700	8068334	8759871

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ПРЕДПРИЯТИЯ «КАППА»

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	2561412	1479252
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(2554610)	(1275792)
Валовая прибыль	029	6802	203460
Коммерческие расходы	030	(91364)	(49404)
Управленческие расходы	040	(218421)	(106481)
Прибыль (убыток) от продаж	050	(302983)	47575
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	7350	7852
Проценты к уплате	070	(26716)	(6767)
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие доходы	090	266912	228544
Прочие расходы	100	(262271)	(273750)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	(317708)	3454
Отложенные налоговые активы	141	66342	4975
Отложенные налоговые обязательства	142	(8055)	(15174)
Текущий налог на прибыль	150		
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	180		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	(259421)	(6745)

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1. Экономическая эффективность проектов: методы и методики оценки.....	5
1.1. Понятие экономической результативности проекта.....	5
1.2. Методика прогнозной оценки экономической эффективности проектов.....	8
1.3. Особенности применения методики оценки экономической эффективности для анализа конкретных проектов.....	13
1.4. Методика оценки социально-экономической эффективности реализации социальных программ в организации: опыт разработки и реализации.....	23
2. Оценка наличия ресурсов для реализации новых проектов: анализ финансового состояния коммерческой организации.....	41
2.1. Оценка состояния активов и пассивов организации.....	41
2.2. Оценка финансовой устойчивости предприятия.....	52
2.3. Оценка эффективности использования активов организации.....	62
2.4. Оценка эффективности использования источников средств организации.....	70
2.5. Оценка уровня доходности деятельности организации.....	77
2.6. Оценка вероятности банкротства.....	89
Тесты для самоконтроля.....	93
Библиографический список.....	109
Приложение 1. Основные коэффициенты, используемые для анализа финансового состояния коммерческой организации.....	111
Приложение 2. Формы для представления результатов анализа финансового состояния коммерческой организации.....	114
Приложение 3. Формы для представления результатов анализа финансового состояния бюджетной организации.....	118
Приложение 4. Бухгалтерская отчетность коммерческих организаций	123

Учебное издание

Багирова Анна Петровна

Дорман Валентина Николаевна

**СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ:
АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ**

Редактор *Н.П. Кубыщенко*

Компьютерная верстка *А.П. Багировой*

Подписано в печать 26.11.2012		Формат 60x84 1/16
Бумага типографская	Плоская печать	Усл. печ. л. 8,95
Уч. – изд. л. 8,2	Тираж 200 экз.	Заказ 010

Редакционно-издательский отдел УрФУ

620002, Екатеринбург, ул. Мира, 19

Издательско-полиграфический центр УрФУ

620000, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4

